iT ahora

La Revista del Líder de Tecnología

www.itahora.com
Edición Junio - Julio 2018

PAOLA GAVILANES

OCP Ecuador

"Me convertí en una traductora de leguaje técnico a uno estratégico"

Salud 2.0 Ecuador:
Análisis y casos de experiencia

Seguros:
autoservicio y canales digitales



Liderazgo:
gestión del tiempo, clave para la productividad







3000 Ejemplares

MÁS DE

30 IMPLEMENTACIONES EN CENTROS MÉDICOS



ERP SECTOR SALUD

- Sólida y confiable aplicación Administrativa-Contable completamente integrada entre todos sus componentes.
- Ágil y flexible aplicación financiera orientada a los requerimientos actuales del sector salud.
- Sólido componente de convenios de atención médica para la Red Pública de Salud con modúlos de Auditoría Médica e interfaces requeridas por todos los aseguradores (MSP,IESS,ISSFA,ISSPOL).
- Sistema de Costos Hospitalarios ABC.





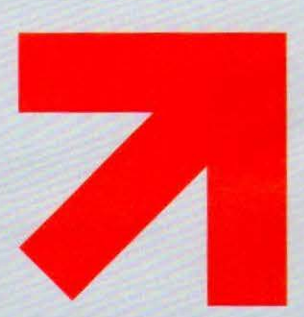
LA SOLUCIÓN PARA:

- Automatizar Expedientes Clínicos multiespecialidad
- Reducir Costos
- Controlar efectivamente los Inventarios
- Optimizar procesos lentos y complejos
- Mejorar la calidad de atención
- Solucionar la carencia de Información Administrativa-Médica
- Apoyar la gestión de calidad





www.softcase.com.ec



Directora
Janeth Martínez
janeth.martinez@itahora.com

Editora
Anavela Herrera
anavela.herrera@itahora.com

Redacción
Karen González
redaccion1@itahora.com

Redacción negocios
Andrea Rodriguez
andrea.rodriguez@itahora.com

Colaboración
Rodrigo Martínez

Relaciones Públicas
Cora Hervás
cora.hervas@itahora.com

Diseño y Diagramación
Tinta Diseño Visual

Fotografía
José Alvarado
William Castellanos

Corrección de estilo
Innovacom

Contadora
Verónica Nicolalde

Impresión
Nueva imprenta Don Bosco

Una Producción de
Innovacom
Integrando comunicaciones

Dirección
Av. de la Prensa N49 - 98
y Río Curaray.

Teléfonos
(593.2) 2247 910 / (593.2) 2273 939

IT Ahora es una revista ecuatoriana que en cumplimiento con los requisitos promulgados por la nueva Ley de Comunicación vigente en la República del Ecuador, pone en conocimiento público a través de la revista y nuestra pagina web www.itahora.com nuestra políticas editoriales e informativas como visión y misión. Somos una revista de circulación dirigida a líderes de IT que se distribuye a nivel nacional.

Seguros y salud:
Valoran la inmediatez y la personalización

Los clientes en la actualidad valoran la respuesta inmediata y personalizada, exigen un servicio 24 horas y los 7 días de la semana. Los sectores de seguros y salud, dos verticales que analizamos en esta oportunidad, están trabajando en propuestas que permitan simplificar los procesos y brindar una mejor experiencia a los usuarios.

En esta edición conoceremos cómo impacta la tecnología en estos sectores a través de la experiencia de sus líderes y del aporte de consultoras importantes en el país. El sector salud aún trabaja por integrar sus sistemas, sin embargo, existen productos y servicios para mayor precisión de diagnóstico y resultados; el sector seguros le apuesta en cambio a entregar servicios personalizados y digitalizados a su cadena de valor.

En nuestra portada, Paola Gavilanes, una ejecutiva que lidera el departamento de tecnología y finanzas en OCP Ecuador, ella combina estratégicamente la visión de negocio y gestiona en conjunto con especialistas de IT el buen desempeño y las operaciones de este gran proyecto.

El experto en Tecnologías de Información Rodrigo Martínez, contribuye con IT ahora, en la definición de temas de liderazgo para el fortalecimiento de las habilidades de los ejecutivos de IT. En esta oportunidad, les brindamos tips que seguro les ayudará a una mejor gestión del tiempo.

¡Ahora que nos conocemos mejor,
hagamos negocios!



Janeth Martínez



Anavela Herrera

SUMARIO

Identifica nuestros contenidos bajo esta iconografía



I INFORMATIVO | P PUBLICIDAD



► Paolo Gavilanes, Gerente de Finanzas y Tecnología de Información de OCP Ecuador.



"Me convertí en un **medio traductor** de un lenguaje técnico a uno estratégico"

Paola Gavilanes es la gerente de Finanzas y Tecnología de Información de OCP Ecuador, es la compañía que construyó y opera uno de los proyectos grandes y emblemáticos del país, que lleva 15 años transportando el crudo del Ecuador.

Habla con mucha solvencia sobre el negocio del transporte de crudo pesado. Trabaja en esta industria desde 2001, cuando OCP Ecuador empezó la construcción y posterior operación del oleoducto, que permitió al país exportar un 33% más de crudo.

Señala la importancia del funcionamiento y la operatividad de la infraestructura que transporta el crudo desde Nueva Loja a Esmeraldas. Ella sabe a la perfección que una buena planificación estratégica, la ejecución de planes de mantenimiento y los controles adecuados reducen riesgos y generan eficiencia.

La vinculación de Paola al área tecnológica en OCP Ecuador se dio por una revisión general a la estructura de la compañía en el año 2015 y estuvo determinada por la necesidad de acercar el área de tecnología y comunicaciones, esencial en la eficiencia operacional, al cumplimiento de objetivos estratégicos de la organización, básicamente alineados a una operación confiable, segura y eficiente.

Si bien es cierto su formación fue en administración de empresas y finanzas, siempre ha estado cercana a los procesos relacionados a tecnología. Su función como auditora en KPMG, una de las firmas importantes de consultoría y auditoría, de las llamadas "Big Four", permitió el entendimiento de los diferentes negocios mediante el análisis de riesgos, controles, verificación y evaluación de capacidades tecnológicas de los clientes.

> Paola Gavilanes es estricta, transparente y empática. Esta forma de ser, afirma que le ha ayudado, desde sus inicios como auditora en KPMG, a crear sinergias y compromisos, conseguir aliados internamente y en otras áreas para lograr "sintonía" con los colaboradores en OCP y la gente.



Desde el área financiera de OCP tuvo a su cargo el manejo financiero de inventarios, activos y gestión presupuestaria de la compañía, participó directamente en la implementación del ERP JD Edwards en el 2002, la suite de mantenimiento en el 2003, y en la adopción de herramientas de inteligencia de negocios, la cual ha permitido a la organización disponer de información oportuna para la toma de decisiones. A los 34 años, ella se convierte en la gerente financiera de una compañía compuesta por profesionales de alto nivel, donde tres de las diez gerencias de la estructura empresarial están lideradas por mujeres.

La reestructuración en el año 2015 provocó que las áreas de Finanzas e IT, que ya contaban con profesionales con una madurez adquirida, se integren bajo una misma gerencia buscando una sinergia alineada a los objetivos de la organización.

DATOS DE INTERÉS

Estado civil: *Casada.*
Música: *Elton John, Phill Collins.*
Hobby: *Ballet (aunque ahora ya no lo practica, lo hace su hija), música, fútbol, ver películas en familia.*
Hijos: *Dos.*

Cuando le propusieron asumir las dos gerencias, decidió tomar el reto. De eso han pasado tres años en los que ha gestionado con éxito las dos áreas. Con esta sinergia aplicada desde el 2015 en OCP, "me convertí en un medio traductor de un lenguaje técnico a uno estratégico, que motivó a IT y a la administración a desarrollar iniciativas de valor que ayuden en la eficiencia operacional".

Son 16 personas quienes trabajan bajo la dirección de la ejecutiva, siete de ellas son del área de tecnología. Desde el momento en que lideró IT empoderó a los especialistas y les transmitió la confianza que tenía la organización en cada uno de ellos. Como buena profesional de finanzas gestiona y planifica equilibradamente los requerimientos del negocio y de tecnología. La comunicación fluida interdepartamental y entre colaboradores es el ingrediente necesario para una adecuada gestión, "el momento en el que la gente comprende cuáles son las necesidades del negocio es más fácil tener gente comprometida", dice.

Al estar fusionadas la gerencia de finanzas y tecnología bajo una misma gerente, los especialistas de IT presentan con mayor naturalidad sus iniciativas y proyectos de implementación o renovación tecnológica, valorados y justificados según niveles de eficiencia, retorno de la inversión y parámetros de riesgo planteados por la organización. En la última actualización tecnológica relacionada con los ruteadores del sistema de comunicaciones de fibra óptica, se realizó un análisis de riesgo y su impacto en la operación del oleoducto para que la misma sea aprobada y ejecutada.

Hitos

2015.- *Asume la Gerencia de IT fusionado con la de Finanzas.*
2010.- *Asume la Gerente Financiera.*
2001.- *Ingresa a OCP como responsable financiera de activos e inventario.*
1997 - 2001.- *Auditor en KPMG.*

Paola Gavilanes está satisfecha con la tarea realizada durante tres años en la gestión de la gerencia de Finanzas y Tecnología, sin ser una profesional tecnológica ha cumplido a cabalidad aquella máxima de que el CIO debe tener una visión global y alinearse al negocio y con su enfoque financiero, la inversión tecnológica se ha acoplado a un plan estratégico.

Uno siempre debe saber cuáles son sus prioridades, afirma convencida la ejecutiva. "Cuando estoy en el trabajo me dedico al cien por ciento e intento enfocarme en las cosas importantes y lo mismo sucede en casa donde compartimos tiempo de calidad con mis hijos y esposo, ellos son mi mayor motivación. Aunque para que todo funcione es importante el orden y la planificación". En mi casa, dice, "somos un relojito" entre semana, cada uno tiene sus responsabilidades y realizamos un trabajo en equipo, y el fin de semana disfrutamos de un tiempo más relajado.

EL PODER DE LA DECISIÓN ESTRATÉGICA

Uno de las primeras tareas o cargo de la gerencia de IT y Finanzas fue el levantamiento formal del catálogo de servicios tecnológicos, la identificación de clientes internos y la categorización de dichos servicios en tres grandes grupos: servicios críticos, importantes y complementarios. Al poco tiempo de desarrollar esta política, durante un fin de semana que coincidía con la celebración del día del padre- recuerda Paola- falló un servicio catalogado como importante, que, aunque era necesario, podía esperar al día lunes para resolverlo, sobre todo si esto implicaba incurrir en recursos adicionales. Los especialistas de IT buscaron levantar el servicio inmediatamente con horas de soporte en fin de semana del proveedor, la ejecutiva les recordó los acuerdos firmados. "Fue un proceso de adaptación interesante tanto para el cliente interno como para el área de IT como proveedor del servicio".



Qlik



JOFFRE VELASCO

Jefe de TI de Imptek



"Qlik es una ventaja competitiva
en los procesos de negocio de la organización"

Qlik en Imptek

Qlik extrae los datos desde el ERP -y otras fuentes- y permite tener información al día.

La amigabilidad de Qlik permitió a los usuarios manejar la herramienta intuitivamente y crear nuevos tableros de forma sencilla.

Con Qlik se obtiene un alto retorno de la inversión gracias al incremento de productividad y eficiencia en los equipos de trabajo.

Qlik ha permitido oportunidades de negocio y de mejora en la organización.

Con el objetivo de impulsar el uso de tendencias tecnológicas disruptivas, Imptek inició en el año 2017 un proyecto de analítica de datos empresarial para mejorar la productividad y toma de decisiones en los mandos medios y altos de la compañía.

Obtener un estado de resultados al día, le tomaba al área financiera entre 8 y 10 horas, porque el proceso era manual y los datos se extraían del ERP hacia hojas de cálculo. Ahora lo obtienen en segundos.

En el área comercial, la demora era mayor aún. El promedio de tiempo para recopilar datos de ventas desde los centros de distribución y comercialización a nivel local y regional tardaba de dos a tres días. Ahora obtienen información actualizada con un clic.

Joffre Velasco, Jefe de TI de Imptek, menciona que, con un diagnóstico previo, se evaluaron tres herramientas de BI. Finalmente, la gerencia general tomó la decisión de implementar Qlik, debido a su amigabilidad y facilidad para visualizar y analizar la información. "Qlik es la herramienta correcta para nuestras necesidades. Las gerencias acceden fácilmente a la información; cada área elabora sus propios tableros sin depender del área de tecnología; y gracias a la portabilidad del sistema siempre tienen la información a la mano", indicó Joffre.

Con Qlik, la compañía automatizó procesos y optimizó el uso del tiempo de los directivos. Actualmente, con Qlik los ejecutivos destinan el 90% de su tiempo a analizar información y definir estrategias a favor del crecimiento del negocio. Antes, ese tiempo era dedicado para recopilar información y armar los reportes.

Además, la compañía obtuvo un retorno de inversión importante al comparar el costo de tiempo/ hora de trabajo de los colaboradores y ejecutivos que utilizan la herramienta versus el ahorro que la compañía obtiene por el incremento de productividad en toda la organización. Entre los factores clave para la ejecución del proyecto están: la cultura de Imptek basada en la innovación; el apoyo de un aliado estratégico como Novatech, con la experiencia de consultores certificados y un servicio personalizado; y el apoyo de la gerencia general para impulsar el proyecto.

Consultoría e implementación por:



Joffre Velasco puntualiza que "si queremos estar en un mercado competitivo e innovar para entregar productos y servicios de calidad, la organización debe poner en funcionamiento herramientas de Data Discovery para la toma de decisiones de forma ágil y oportuna."

Imptek ha trazado su ruta y definido tecnológicamente su futuro. Prevé la automatización de procesos operativos de la industria a través de tecnología IoT, la misma que será integrada con Qlik, la herramienta de Data Discovery, que permitirá identificar oportunidades y mejoras para el negocio.

Safi recibió **reconocimiento**

La empresa Herrera Carvajal y Asociados desarrolladora del ERP SAFI recibió de parte de la Cámara de Comercio de Quito un reconocimiento por la contribución brindada a la sociedad al cumplir 25 años de Actividad Comercial y Afiliación a la Cámara de Comercio de Quito.



► Patricia Alarcón, presidente de la CCQ entrega el reconocimiento a ejecutivos de Safi.

La tecnología transforma a los medios

En el foro internacional denominado Mediamorfosis se discutieron las principales transformaciones que experimentan los medios de comunicación con el avance de las nuevas tecnologías. Entre los panelistas asistentes se destacó la presencia de Damian Kirzner, de Argentina, quien encabezó toda la transformación del periódico argentino La Nación. "Ahora, la comunicación es transmedia, es crear un contenido, una historia en el sentido más amplio adaptada a mi público, a mis consumidores y de acuerdo con la plataforma que más le conviene", destacó Kirzner. Entre los expositores estuvieron los comunicólogos Omar Rincón, Juan David Ramírez quienes hablaron sobre el nuevo rol del telespectador y la construcción de la reputación corporativa. También participaron: el guionista y productor Adam Sigel, Spencer Hunt, María Laura García, fundadora de Global News Group, entre otros.

Enfrentar las amenazas de **última generación**

Durante el CheckPoint Technology Experiences, CTX, organizado por el fabricante de software Check Point expertos y ejecutivos hablaron de la quinta generación de amenazas de seguridad y el impacto globalizado con efectos a nivel empresarial y de países.

► Antonio Amador, Country Manager del Norte de Latam, Centroamérica y el Caribe de Check Point; y Jhan Suárez, Gerente de Marketing de Check Point.





► Leandro Reyes, gerente de Ingeniería de Fortinet, Trinidad Cereso, marketing Manager Sola West, Pamela Velasco, Country Manager Fortinet, Andrés Pérez, representante de ventas de Fortinet para Latinoamérica.

Fortinet se reunió con socios de negocios

Fortinet, empresa de soluciones de ciberseguridad, busca fortalecer su relación con sus socios de negocios en el país. Andrés Pérez, director de ventas de Fortinet de Latinoamérica, indicó que el principal objetivo de la cita fue darles a los 'partners' las novedades de Fortinet, cuáles son las tendencias de seguridad a nivel mundial y contrastarlas con lo que ocurre en Ecuador.



► *José Luis Camere, Managing Director de HP Perú, Ecuador y Bolivia y Ferruccio Fontanot, Ecuador Territory Manager.*

HP presentó **innovaciones tecnológicas**

HP Inc. presentó tecnologías enfocadas en proteger los tres puntos de vulnerabilidad de las empresas y las personas: los dispositivos, la identidad y los datos. José Luis Camere, Managing Director de HP Perú, Ecuador y Bolivia, señaló que consumir tecnología que responda a las necesidades actuales, brinde seguridad informática y tenga una calidad garantizada incide en la salud financiera, estratégica de las empresas y usuarios personales.



La CPN presentó nuevos servicios

La Cooperativa de la Policía Nacional, CPN, desarrolló e implementó soluciones tecnológicas para ofrecer servicios que permitan beneficios a sus clientes como ahorro de tiempo y acceso ágil. Como parte de su proceso hacia la transformación digital la CPN presentó una renovada app móvil que permite realizar varios tipos de transacciones desde cualquier lugar y sin la necesidad de acercarse a una oficina CPN. Además, la CPN también presentó su Asistente Virtual Inteligente (AVI) disponible en las plataformas de Facebook Messenger y Telegram.

► *En la foto: Myr. Jorge Dávila, vocal del Consejo de Vigilancia; TCrnl. Washington Martínez, presidente del Consejo de Vigilancia; TCrnl Santiago Mena – vicepresidente; Mona Susana Rivadeneira; Myr. Christian Escobar, presidente de la Cooperativa Policía Nacional; William Moss – CEO de Cobis Corp y Milton Lascano, gerente general de la Cooperativa Policía Nacional*

Agencias de viajes participaron en el **Tomorrow Land Tour**

Gabriela Donofrio, jefe de ventas de la empresa Amadeus, empresa de tecnología aplicada a la industria del turismo, lanzó hace unos días el Tomorrow Land Tour, evento que se organiza en las principales ciudades de Latinoamérica para apoyar a las agencias de viajes a mejorar sus ingresos. En este encuentro, realizado en el Swissotel, los expositores explicaron a los asistentes cómo generar más ingresos gracias al contenido diferencial que tiene Amadeus.



► *Ejecutivos de Amadeus durante el Tomorrow Land Tour.*



► *Mariano Labra, gerente de Soluciones de Arquitectura de Honeywell para América Latina.*

Honeywell garantiza la integración de equipos

Uno de los principales obstáculos que tienen las compañías, hoy en día, es la dificultad de disponer de dispositivos que hablen el mismo lenguaje aunque tengan tecnologías diferentes. Esta problemática fue identificada por Honeywell que diseñó la plataforma Mobility Edge, capaz de garantizar la integración de varios productos. Según el argentino Mariano Labra, gerente de Soluciones de Arquitectura de HoneyWell para América Latina, a través de un convenio tripartito con Google y Qualcomm fue posible garantizar que toda la familia de productos Mobility Edge tenga el mismo sistema operativo, en este caso Android. "Lanzamos 7 dispositivos con diferentes periféricos, pero con el mismo hardware y el mismo sistema operativo". Además, señala, que gracias al convenio, pueden garantizar a los equipos un ciclo de vida hasta el 2024, porque la familia de productos Mobility Edge pueden utilizar todos los sistemas operativos Android que sean lanzados hasta el 2020 y luego contarán con soporte técnico y parches hasta el 2024.



► *Maximiliano Cantis, gerente de Canales de ESET para Latinoamérica, Denisse Giusto, investigadora de Seguridad de Eset y Andrés Zurita, gerente general de Enlace Dgital*

Eset Security Day se realizó en Quito y Guayaquil

Eset a través de su principal aliado estratégico en Ecuador Enlace Digital llevó a cabo por octavo año consecutivo el Eset Security Day, un ciclo de eventos corporativos de Seguridad de la Información para grandes empresas.

Se analizaron, aspectos legales sobre la Seguridad de la Información con la participación de Ricardo Muñoz, especialista de la Unidad de Delitos Informáticos de la Policia Nacional, el auditor de Seguridad Juan Pablo Aliaga, y Denise Giusto, investigadora en Seguridad para ESET Lab Latinoamérica.

Para Denise Giusto, dado que las herramientas para realizar clonaciones de sitios falsos son gratuitas y accesibles, cualquiera puede incurrir en estas prácticas: desde pranksters que solo buscan divertirse capturando credenciales hasta redes de cibercriminales organizadas que utilizan esta técnica como forma de atraer y confundir a los usuarios.



► *Mónica Tasot, Directora de Mtics; Alberto Jácome, viceministro de Tecnologías de la Información y Comunicación y Francoise Leens, Director NOLA (North of Lotom) de VU Security.*

Jornadas de seguridad en el **CyberSecurity Bank & Government**

Durante el IV Congreso CyberSecurity Bank & Government, realizado en Quito, con el patrocinio de las principales empresas de tecnología, se dieron cita profesionales de las áreas de auditoría de Sistemas, Seguridad Informática, gestión de riesgos y ejecutivos de las áreas de IT, finanzas y gobierno.
En la jornada de charlas se presentaron casos de éxito, buenas prácticas y lecciones aprendidas y se abordaron temas sobre: cómo proteger la infraestructura de las vulnerabilidades ocultas, el retorno de inversión con la efectiva respuesta a incidentes por medio del "Big Data de seguridad", las personas, el eslabón más débil de la seguridad, fraude y ataque en medios de pago. Al finalizar se realizó un panel abierto compuesto por ejecutivos de empresas de tecnología, miembros del Mintel, y expertos de seguridad.
En el panel se señaló que la seguridad en cloud de algunas plataformas ha madurado, inclusive se han resuelto algunos temas relacionados con la confidencialidad, disponibilidad e integridad; sin embargo, se requiere que las empresas usuarias realicen un análisis de vulnerabilidades, amenazas y se definan las políticas de seguridad de la empresa, para posteriormente, considerar las herramientas de seguridad.
Adicionalmente, el evento contó con la participación del viceministro de Tecnologías de la Información, Alberto Jácome, quién dijo que desde el Mintel trabajan para impulsar la ciberseguridad, siendo uno de los ejes del Plan de Sociedad de la Información y del Conocimiento, el mismo que se construye con aportes de los diferentes actores de la sociedad como: la academia y los sectores público y privado, recalcó.



► Jaime Barco, experto Internacional en Procesos de Transformación Digital.

Monetizando los datos

Jaime Barco Sierra, experto Internacional en Procesos de Transformación Digital, dictó una charla en el EDES Business School de la UTPL sobre Analítica de Negocios: Una estrategia basada en información.

Para el experto, antes de emprender una estrategia de datos los involucrados deben formularse preguntas que generen mecanismos de acción puesto que todas las compañías tienen oportunidad de negocio a partir de su información. Las preguntas adecuadas tienen que ver con dónde, cuánto y a dónde quiere ir la organización para invertir en la gestión de conocimiento. Menciona que la propuesta es gestionar la información y demostrar que hay valor para invertir.

Debido al auge y la importancia de los datos en las compañías añaden a su estructura organizacional nuevos departamentos como el de gobierno de datos, y en esa medida Barco, sostiene que crecen desde el negocio y no de IT. Cuando los proyectos de analítica nacen de IT-dice Barco- suelen ser empujados hacia los clientes internos, considero que la mejor diferencia de hacer un proyecto es que surja de las áreas que lo necesitan y se involucre e integre tecnología. Comenta que la propuesta es que nazcan por las áreas comerciales, marketing y planeación que conocen las necesidades del negocio y se sume tecnología como un habilitador de las herramientas para trabajar con los datos.

Aunque también un arquitecto de soluciones empresariales es una interesante opción. "Un arquitecto de soluciones empresariales tiene el concepto del negocio, sus necesidades, además, conoce de tecnología, compatibilidad de los sistemas y escala a proponer soluciones adherentes a las necesidades internas"

Las empresas deben explotar los datos estructurados para luego ir a los datos no estructurados y no al revés.



► Ejecutivos de Grupo Novotech y Qlik: Luis Morales, Fobio Guimoraes, Renoto Rossi, Jorge Borohono, Nilson Moraes.

Novatech compartió conocimientos y experiencia en el QlikDay

Grupo Novatech, multinacional de consultoría especializada soluciones integrales, reunió en el QlikDay 2018, a ejecutivos de distintas verticales de negocio para compartir conocimiento y conferencias sobre transformación digital. Pepe Jijón, montañista experimentado, habló de su experiencia al escalar los 7 picos más altos y abrió la jornada donde se abordaron temas de Data Driven Transformation, Economía analítica, Productividad laboral basada en datos, Inteligencia aumentada, Estrategia Multicloud, beneficios y ventajas de las innovaciones de Qlik.

Jorge Barahora, gerente de Negocios de Grupo Novatech, indicó que Qlik es una herramienta de análisis de los procesos de negocio que crea valor para la organización, con una metodología de gestión de datos: calidad, volumen, recuperación, etc., sumado a la visión estratégica de la organización, tecnología y arquitectura. Luis Morales, gerente Comercial de Grupo Novatech ejemplificó las nuevas formas de analizar la información de Qlik y del uso de inteligencia aumentada y preparación de datos. Destacó que Qlik tiene la ventaja de trabajar off line.

La experiencia de usuario de Qlik fue expuesta por Carlos Boada, Jefe de Proyecto y Desarrollo IT de Quiport, empresa a cargo de la gestión integral del Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre de Quito. Boada señaló que el proyecto fue impulsado por el área de tecnología bajo el concepto de Smart Airports. Señaló que los procesos manuales, digitación de archivos físicos, cálculos en Excel, consolidaciones de datos manuales cambiaron con la implementación de herramientas de Qlik, liberando el tiempo usado en el procesamiento de datos. Boada comentó que en promedio se liberó un 10% del tiempo de las personas que se dedican a la obtención de información.

La compra de **productos tecnológicos** no disminuye pese a los aranceles

Los productos con salvaguardia que más se improtan durante los dos últimos años, fueron los tecnológicos.

Según la Cámara de Comercio de Quito, los productos con salvaguardia que más se importaron durante los dos últimos años, fueron tecnológicos. De hecho la partida correspondiente a maquinaria de informática tuvo la mayor participación dentro de las importaciones de productos gravados con impuestos. Según el economista Víctor Hugo Albán, el arancel a través de las últimas medidas de acuerdo a lo establecido por el Consejo de Comercio Exterior, se ha grabado a 117 productos nuevos con arancel diferenciado, en el que constan inclusive materias primas que sirven para el desarrollo de la agricultura, industria y materiales de la construcción así como equipo de transporte.

Eco. Víctor Hugo Albán. presidente del Colegio de Economistas de Pichincha.

Las computadoras y servidores, dice Albán que utilizan las empresas a diario, de acuerdo con los estudios efectuados por el Colegio de Economistas, son consideradas herramientas de trabajo y por lo tanto, se les clasificó como equipos indispensables, en el ámbito tecnológico, para estar al mismo nivel de las empresas del exterior que compiten en la producción y exportación de todo tipo de productos en el ámbito del comercio exterior internacional.

A pesar de la función que cumplen, fueron grabados con derechos arancelarios (también denominados impuestos recaudatorios). Según explica el economista, para establecer los derechos arancelarios a las importaciones se deben tener algunos parámetros, como la protección a la industria nacional, lo cual encarece el producto importado y de esta manera se desestimula su compra.

Entre los parámetros está también el establecimiento de controles permanentes en productos, en calidad de los mismos, de acuerdo a las exigencias de las personas que adquieren e invierten en los productos requeridos.

Otro de los parámetros establecidos es la protección de la balanza comercial para evitar las excesivas importaciones y así permitir el equilibrio adecuado con las exportaciones del país. Al mismo tiempo, el respeto a las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esto significa que los países miembros no pueden tomar decisiones de regulación de las importaciones si estas llevan a incumplir alguna norma internacional.

A pesar del establecimiento de los gravámenes arancelarios, la compra de estos productos no ha disminuido, ya que son necesarios para el funcionamiento de las empresas. "La mayor parte de trámites, incluidos los vinculados al Estado y al Gobierno (SRI, IESS, sistema financiero) se los realiza a través de la tecnología y estos equipos, considerados indispensables para el desarrollo de las empresas".

De acuerdo con Albán, los aranceles se aplican a aproximadamente 127 partidas, entre las que se incluye la importación de teléfonos celulares y todo tipo de producto vinculado con la tecnología cibernética. "Esto genera un mayor índice de contrabando y la creación de mercados paralelos, alentados por el mismo Estado, lo cual desestimula el normal comercio de los importadores, quienes sí respetan las normas.

Para Albán, este tipo de medidas, como la creación de aranceles adicionales a los ya establecidos, no persiguen el desarrollo del sistema productivo del país, porque se ha determinado que son exclusivamente fiscalistas y recaudativos, lo que genera controversia con las cámaras de la producción, ya que de ninguna manera contribuyen con el desarrollo del país.

Industria 4.0 y Ciberseguridad

En el panel sobre Industria 4.0 y Ciberseguridad realizado por IT ahora durante el Infosecurity en Quito y Guayaquil, ejecutivos de IT y de Seguridad de la Información analizaron los problemas, experiencias y el camino que la industria tradicional debe afrontar para ir hacia la cuarta revolución industrial.



Patricio Ramón, consultory responsable del proyecto CTP Consulting; Juan Carlos Cabrera CIO General Motors - Omnibus BB Ecuador; Nancy Velásquez, consultora en Industria 4.0 y Ciberseguridad Industrial; Fausto Arias CIO Productos Familia Sancela del Ecuador.

De manera general, la industria tradicional ecuatoriana, debe ir hacia lo que también se denomina fábrica inteligente asociada a la producción autónoma, digitalización del ciclo de vida del producto, acceso a información en tiempo real por medio de sensores y redes colaborativas con un alto grado de conectividad en los procesos productivos.

Para Patricia Tapia, Gerente de Seguridad de la Información de Reybanpac, la transformación debe seguir su propio ritmo y progresivamente. La ejecutiva señala que la industria ecuatoriana vive una fase estratégica donde se aprovechan las tecnologías del día a día para automatizar sus procesos, "definitivamente, las industrias ecuatorianas están innovando e invirtiendo pero aún hay un largo camino por recorrer".

En Ecuador hay iniciativas y proyectos, se habla de temas digitales y transformación, sin embargo, la industria 4.0 está dando sus primeros pasos. Martin Gonzales, Gerente Senior de IT Advisory en EY Ecuador, comenta que el soporte de IT para los procesos de negocio todavia no está maduro, a pesar de ello, se piensa en soporte para Tecnologias Operativas, OT.

Las empresas deben asegurase que están preparadas para este nuevo modelo de gestión y administración tecnológica de las industrias, que implica la convergencia de sistemas de IT con sistemas OT, las preguntas necesarias para las organizaciones -dice Gonzales- son: ¿están preparadas y han resuelto las deficiencias de sus procesos?; ¿disponen de una cultura y talento humano listo para enfrentar los nuevos retos?; y ¿cuentan con sistemas de información que respondan a estas nuevas sinergias?.

Vicente García, subgerente de Seguridades Lógicas y nuevos proyectos de



Vicente Garcia, jefe de Infraestructura TI & Seguridades Lógicas de Consorcio Nobis; Patricia Tapia, gerente Seguridades de la Información Reybanpac; Janeth Martínez, directora Revista IT ahora; Martín Gonzales, gerente Senior de IT Advisory en EY Ecuador.

Corporación Nobis, señala que frente al creciente peso digital, la interconexión y el intercambio de datos así como el uso de dispositivos telemétricos los riesgos de seguridad se elevan considerablemente y se abre un ambiente propicio para nuevos peligros como el sabotaje industrial, donde se deben tomar acciones de aseguramiento entre los dispositivos y los repositorios sea estén en ambientes cloud u on premise.

Para Patricio Ramón, consultor y responsable del proyecto CTP Consulting, Ecuador todavia no se tiene una madurez en la gestión de la seguridad de la OT, incluyendo la concientización y se debe en parte, al desconocimiento sobre los riesgos al implementar estas tecnologias. En un mundo hiperconectado tener una OT vulnerable eleva el riesgo de negocio a empresas de manufactura, porque afectada la continuidad de su proceso principal que es la producción.

Al referirse a las iniciativas que buscan promover la gestión de la seguridad de la OT, Nancy Velásquez , PHDc en Informática y consultora en Ciberseguridad Industrial, señala que es necesario, analizar y evaluar los riesgos y aplicar controles de seguridad para minimizarlos, disponer de comunicaciones seguras, protección de la información que se almacena en la nube, controles de acceso a la información, clasificación de la información, sistemas resilentes, métodos de actualización que consideren el tiempo de respuesta de los procesos de producción.

Un aspecto que causa preocupación y en el que coincidieron Fausto Arias, CIO de Productos Familia Sancela del Ecuador y Juan Cabrera, CIO de GM OBB del Ecuador, es la necesidad de tener al alcance profesionales formados en ciberseguridad desde las aulas y respondan a los desafíos de la convergencia digital, aporten con conocimiento y autonomía para llevar a cabo los cambios necesarios hacia la industria 4.0.

> “Los riesgos de seguridad se elevan considerablemente y se abre un ambiente propicio para nuevos peligros como el sabotaje industrial, donde se deben tomar acciones de aseguramiento entre los dispositivos y los repositorios”

Conclusiones:

- *El reto de la seguridad es garantizar la integridad en la convergencia de las plataformas de IT con OT y entregar servicios a los usuarios internos y al negocio a costos razonables.*
- *Con la industria 4.0 la seguridad va más allá de implementar políticas y herramientas requiere trabajar bajo dos enfoques: preventivo que reduzca el riego y reactivo que posibilite un plan de contingencia.*
- *La industria ecuatoriana invierte y automatiza sin embargo, necesita que el estado cree estrategias que apoyen al sector y facilite la importación de equipos y componentes necesarios.*
- *Para ir hacia la industria 4.0 se requiere de normativas que protejan al sector sobre riesgos de sabotaje industrial.*
- *Tener al alcance profesionales formados en ciberseguridad desde las aulas y que respondan a los desafíos de la convergencia digital.*



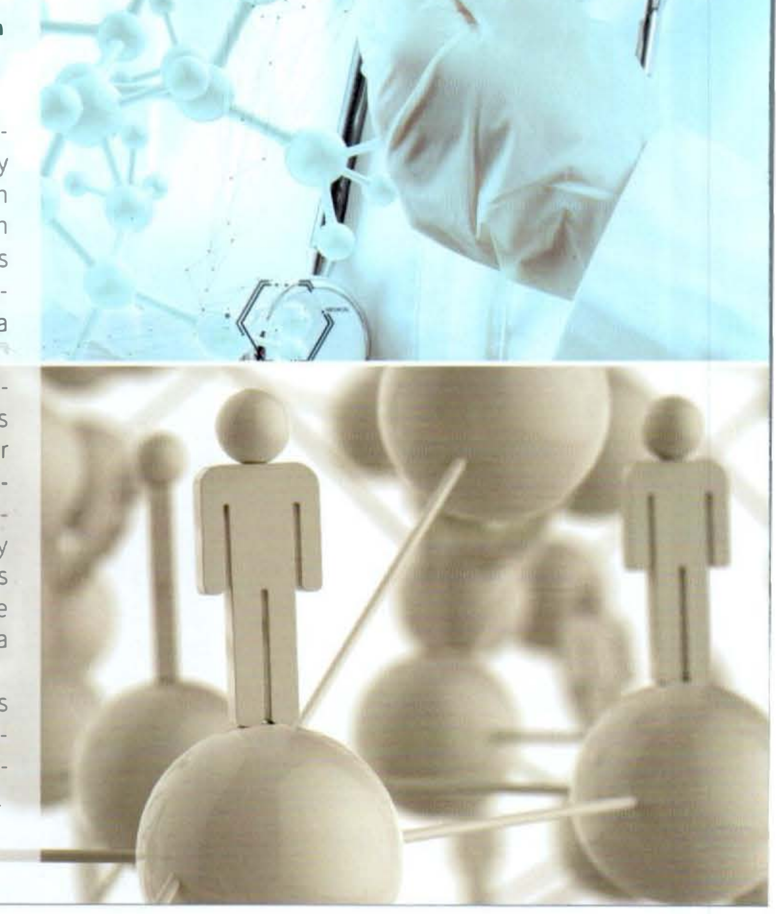


Salud 2.0 en Ecuador

La movilidad, personalización e interactividad que hace más accesible los servicios y atención los pacientes está en evolución en el país. Las historias clínicas, la información necesaria tanto de análisis como de exámenes médicos en línea y la inter-operatividad de los sistemas de gestión hospitalaria posibilitan la toma oportuna de decisiones.

Según la percepción de una pequeña encuesta realizada a los Jefes y Gerentes de IT de casas hospitalarias tienen en su agenda implementar soluciones disruptivas relacionadas con aplicaciones para riesgo de enfermedades en pacientes, expedientes médicos digitales/electrónicos y análisis inteligente. Aunque también existen retos por resolver como falta de presupuesto, software de integración y romper con los paradigmas de la brecha generacional.

Sin embargo, existen casos de hospitales y clínicas que están transformando sus procesos e implementando tecnología al servicio y bienestar del paciente. IT ahora, ha recopilado algunos casos del sector.



Innovaciones en el cuidado de la salud

El cuidado de la salud está en constante innovación, las empresas y gobiernos trabajan para alcanzar tres objetivos: mejorar el cuidado de la salud, la salud per se y la reducción de gastos manteniendo altos niveles en la calidad de atención y de servicios. La innovación tecnológica aplicada a la salud se convierte en uno de los elementos que aportan a transformar esta industria. ¿Cuáles innovaciones permitirán alcanzar estos objetivos en los próximos 10 años?. Deloitte Global, a través de encuestas a los principales líderes de este sector, identificó las top 10 innovaciones que podrían transformar el cuidado de la salud como lo conocemos hoy en día.

Las TOP 10 de innovaciones

Las 10 innovaciones que describimos en este reporte tienen el potencial de sobrepasar los límites del sistema del cuidado de la salud y expandir las fronteras para proporcionar servicios hasta hace poco desconocidos o que no se creían posibles.

Las 10 innovaciones más destacadas en el informe tiene que ver con tratamientos, uso de robótica e inteligencia artificial, realidad aumentada, uso de redes sociales para mejorar la experiencia de clientes, etc.

Tercera generación de tecnología de secuenciación (Next Generation Sequencing - NGS): aplicaciones de secuenciación genética para identificar poblaciones en riesgo o focalizar tratamientos en pacientes que tienen mayor probabilidad de responder.

Impresiones 3D: productos de tecnología médica de bajo costo y personalizados a las necesidades fisiológicas de cada paciente.

Inmunoterapia: tratamientos con un alto potencial de extender la supervivencia de los pacientes con cáncer, sin los efectos negativos y costos económicos de la quimioterapia.

Inteligencia Artificial: la habilidad de las computadoras de pensar y llevar a cabo tareas humanas a mayor velocidad, precisión y eficiencia.

Puntos de atención para los diagnósticos: exámenes oportunos y eficaces en los diferentes puntos de atención (ambulancia, casa u hospital), resultando en un rápido y cohesionado cuidado del paciente.

Realidad Virtual: simulaciones de ambientes que pueden acelerar de manera más segura, conveniente y accesible el cambio en el comportamiento del paciente.

Uso de las redes sociales para mejorar la experiencia del paciente: uso de información obtenida en las redes sociales y comunidades virtuales para proporcionar a las organizaciones al cuidado de la salud la oportunidad de realizar un seguimiento en tiempo real de la experiencia del consumidor y las tendencias de la población en temas de salud.

Bio-sensores y rastreadores: rastreadores, monitores y sensores de actividad incorporados en ropa, accesorios y dispositivos que faciliten a los pacientes y médicos llevar un control del estado de salud.

Cuidado conveniente: centros de atención primaria enfocados en ciertos problemas de salud que proporcionen un cuidado conveniente y de bajo costo a los pacientes.

Telesalud: una manera más conveniente para los pacientes de acceder y mejorar el cuidado personal, reduciendo las visitas al médico y el tiempo de viaje a los centros de salud, además de prevenir complicaciones y visitas a las salas de emergencia.

Incorporar estas innovaciones en los modelos de negocios requerirá realizar cambios en la manera en que las organizaciones de la salud previenen, diagnostican, monitorean y tratan las enfermedades.

Un "chequeo" al sistema de salud en Ecuador

Deloitte Ecuador, reflexiona sobre la presencia de estas innovaciones en el sistema de salud local público y privado. Comparado con años atrás, los sistemas de salud, ya sean privados o públicos, han tenido una importante mejoria. Sin embargo, al igual que en otras áreas, la incursión de la tecnología todavía es lenta, a pesar de ser un factor decisivo para alcanzar un cambio y mejora significativo.

¿Puede el sistema de salud ecuatoriano público y privado incorporar estas 10 innovaciones?



Jorge Brito, socio de Deloitte Ecuador, responde que sí: "Todo se puede, pero se requiere un análisis detallado de factibilidad y establecer objetivos claros de hacia dónde queremos llegar", señala que como en todo proceso de innovación, se requiere varias cosas:

- Voluntad de innovar
- Presupuesto,
- Pruebas,
- Planes pilotos
- Alianzas con sector privado

> *"La innovación llega de la mano de la tecnología, para lograr mejorar el cuidado de la salud, la salud misma y reducir los gastos."*



Los avances digitales
apalancan un crecimiento sostenible en la industria de salud


Andrés Moreno, Executive Director EY.

La industria de salud realiza importantes inversiones en programas digitales, tanto para asegurar su sostenibilidad, mediante nuevos modelos de negocio, como para solucionar problemáticas transaccionales que hacen parte del modelo actual. Cosechar los beneficios de estas inversiones se convierte en el primer punto en la agenda de la industria, especialmente cuando su rutina de innovación está en constante evolución. A continuación, presentamos nuestro punto de vista sobre los principales puntos a considerar a la hora de definir una agenda digital en el sector:

Identificar y priorizar iniciativas

Los pacientes demandan una atención médica accesible, agradable y con resultados positivos en tanto a salud se refiere, exigiendo a los prestadores adaptar diferentes esquemas de operación y ampliar su portafolio de servicios, al mismo ritmo que el mercado se transforma. Un paciente informado y empoderado genera grandes oportunidades para desplegar estrategias digitales, que requieren:

Habilitadores Digitales
Analitycs, ciberseguridad e inteligencia artificial
Automatización
Automatización de procesos por robótica
Inteligencia conversacional
Blockchain
Proveedor
Entrega de cuidado
Cobranza
Cumplimiento
Servicio al cliente
Negaciones o derivaciones
Acceso al paciente
Compromiso con el paciente
Telemedicina
Pagador
Facturación y prima
Manejo de cuidados médicos
Reclamos
Cumplimiento
Servicio al cliente
Gestión de afiliación
Gestión del plan o producto
Redes de proveedores
Paciente
Portales de pacientes
Móvil
Autoservicio
Wearables
Implantables
Coordinación de cuidados médicos
Medios de comunicación social
Transparencia de precios
Sensores y monitores
Otros socios estratégicos
Telecomunicaciones, retail, farmacéutica y regulaciones

- CONOCER EL MERCADO, las expectativas del paciente y descubrir oportunidades de crecimiento para diversificar fuentes de ingreso.
- ESTABLECER UNA ESTRATEGIA de salud digital como marco referencial para el planteamiento y despliegue de las iniciativas.
- DISEÑAR UNA ARQUITECTURA digital que integre la cadena de valor en todos sus componentes (médico asistencial, operativo y financiero).
- APLICAR UN ENFOQUE ÁGIL de despliegue de iniciativas digitales, empezando por aquellas que generen mayores beneficios en el corto plazo para la organización y el paciente.

Centrar la atención en el paciente

La información generada por diferentes habilitantes tecnológicos como telemedicina, dispositivos digitales conectados y redes colaborativas debe generar valor para la organización. Las empresas deben desarrollar gradualmente capacidades para recopilar, analizar, proteger y hacer uso efectivo de los datos de la salud del paciente. Esta capacidad permitirá comprender patrones patológicos para preparar la operación asistencial de forma oportuna, tomar decisiones clínicas más precisas, definir nuevos esquemas de atención, desarrollar nuevas especialidades y

analizar efectivamente el impacto de los costos y la cartera.

Liderar efectivamente

Liderar efectivamente una agenda digital permite llevar la transformación al siguiente nivel, promoviendo espacios de innovación en toda la organización, integrando estructuras administrativas y asistenciales, y transparentando efectivamente los resultados de los presupuestos asignados.

El rol de un "Chief Digital Officer" (CDO) se convierte en un punto clave en una transformación digital, promoviendo la aplicación de prácticas digitales que mejoran la experiencia del paciente, incrementan la capacidad de análisis de datos y desarrollan modelos operativos más flexibles. El CDO necesitará el respaldo total de la alta dirección.

Desarrollar capacidades de análisis de información

Las organizaciones de salud se enfrentan a una gran pregunta: ¿cómo capturar y analizar el enorme volumen de datos creados por el paciente para predecir los resultados futuros?.

Un enfoque holístico del cuidado de la salud implica contar con fuentes de datos conectadas (dispositivos de diagnóstico, monitoreo, wearables y registros médicos móviles, entre otros), cuya información debe ser procesada consistentemente y presentada para análisis de forma amigable. El desafío radica en usar y desarrollar sistemas para gestionar e integrar estas fuentes dispares de información y garantizar su interoperabilidad.

El mercado actual de salud demanda iniciativas audaces para integrar todos los actores del ecosistema de salud ((pacientes, prestadores, pagadores y socios estratégicos), ofertar servicios más innovadores para mejorar la experiencia del paciente e incrementar el nivel de precisión en los diagnósticos y la efectividad de tratamientos. Para sobrevivir las organizaciones de salud deben reaccionar de manera ágil, priorizar su agenda digital y mantener una visión estratégica en favor de la salud y los resultados esperados.



Junta de Beneficencia:
La tecnología favorece la eficiencia e innovación en el sector hospitalario

Para desarrollar una propuesta digital para todas las instituciones fue neceario realizar una homologación de procesos

El sector hospitalario tiene dos ámbitos en los que la tecnologia impacta las actividades del sector. Por un lado, equipos médicos de alta sofisticación, como tomógrafos o laboratorios clínicos conectados a la red y por otro, la gestión administrativa de los hospitales. En ambos casos, la inversión es diferente. Según Héctor Freile, Director de Transformación y Sistemas de La Junta de Beneficencia de Guayaquil, en general el sector hospitalario ecuatoriano destina mayores recursos para el equipamiento médico que para la gestión administrativa. "En este último ámbito, existe una gran necesidad, pero sobre todo oportunidad para lograr eficiencia e innovación a través de tecnología digital".

Hace tres años la Junta de Beneficencia de Guayaquil inició un proceso de transformación digital. Desde su creación en 1888, la institución, presta servicios asistenciales de salud, educación, atención a los adultos mayores, cementerio y Loteria. En las ramas de salud gestiona cuatro instituciones: el Hospital Luis Vernaza, el más grande centro de atención médica general del Ecuador y reconocido como el más antiguo en América del Sur; el Hospital de Niños Dr. Roberto Gilbert E., es-



► Héctor Freile, director de Transformación y Sistemas de La Junta de Beneficencia de Guayaquil.

> “Estamos formando un ecosistema donde se integra la tecnología, administración y la parte médica hacia un conocimiento integro de los pacientes”

pecializado en atención pediátrica; el Hospital de la Mujer Alfredo Paulson creado en 2016 para brindar atención integral clínica como quirúrgica a la mujer en todas las etapas de su vida y el Instituto de Neurociencias que brinda atención a pacientes con problemas mentales, neurológicos y de conductas adictivas en Ecuador.

Para desarrollar una propuesta digital para todas las instituciones fue necesario realizar una homologación de procesos. "Estamos formando un ecosistema donde se integra la tecnología, administración y la parte médica hacia un conocimiento integro de los pacientes". Héctor Freile, puntualiza que habían áreas comunes y otras de alta especialidad, identificaron tres capas de administración: la genérica o corporativa con funciones de compras, finanzas, recursos humanos, sistemas, etc., la operativa relacionada con el manejo de camas, quirófanos que tienen mucha similitud con todos los hospitales; y la administración hospitalaria de especialidad.

Al momento, han validado los procesos de soporte de la capa corporativa de las cuatro instituciones, de manera que “hemos aprovechando la economía de escala, reducido costos de adquisiciones, personal, compra de insumos para optimizar recursos", sostuvo el ejecutivo. Está en ejecución la implementación del ERP con SAP, con la que esperan alcanzar altos niveles de eficiencia, control, agilidad en la facturación y un sistema de compras centralizado.

También han innovado en aplicaciones médicas, Héctor Freile menciona que se han realizado mejoras en el tratamiento de imágenes a través de la implementación de RIS PPAC de Agfa, un sistema de almacenamiento y distribución de imágenes disponible en los cuatro hospitales para consulta de los médicos.

"Debido al volumen de datos enorme buscamos acceso a la nube para ahorrar costos y tener mayor flexibilidad y disponibilidad".

> *Tecnológicamente, los hospitales, como parte de la Junta de Beneficencia de Guayaquil, cuentan con una operación más madura, con un alto nivel de automatización. La mesa de ayuda y soporte de usuario está en modalidad outsourcing a través de un proveedor externo Sinergy; servicios de infraestructura y data center con IBM, las comunicaciones se realizan a través de una MLPS centralizado de Telefónica, y la consultoría de SAP con su partner EY.*

Nuestra aspiración a futuro, sostiene el ejecutivo, es IoT e incorporar sistemas transaccionales de información de la operación sobre la base de datos Hanna/SAP con sistemas analíticos, para entender lo suficiente al paciente, definir perfiles con patologías de enfermedades, diagnóstico y aplicar una medicina realmente preventiva, nuevos servicios, pero sobre todo mejorar la calidad de atención.

Para Héctor Freile todavía existe un sueño ambicioso pero realizable “tener un identificador completo de nuestros beneficiarios en todas las dependencias, lograr que la estrategia de gestión de la información apoyada con tecnología permita monetizar y crear nuevos servicios para las personas que más lo necesitan y cumplir con la promesa de la Junta de Beneficencia de Guayaquil: “Contigo en todas las etapas de tu vida”.





Hospital Monte Sinaí

prioriza la integración del sistema hospitalario

La tecnología presta las herramientas necesarias para mejorar la entrega de servicios e información vital para salvar vidas. Bajo esta premisa, en la Corporación Médica Monte Sinaí, un centro hospitalario de Cuenca que brinda servicios a la ciudad y la región austral, tiene proyectos para mejorar servicios e interacción entre médicos y pacientes.

En la primera fase focalizada en las áreas complementarias de diagnóstico implementaron soluciones de web services para proporcionar los resultados de exámenes en línea tanto para galenos como pacientes.

Freddy Narváez, jefe de IT de la Corporación Médica Monte Sinaí, señala que los sistemas LIS (Laboratory Information System) o Sistemas de información de laboratorio y en particular el Cobas Infinity, integran el flujo de datos y de trabajo en los laboratorios clínicos que forman parte de la institución. Los pacientes y médicos acceden en línea y obtienen los resultados de los laboratorios, pero además, éstos se interconectan al sistema de gestión administrativo del hospital.

> "Buscamos consolidar los sistemas de información hospitalaria, sistema de información de laboratorio y el sistema de información radiológico y de allí con el apoyo de aplicaciones Cloud consolidar estos grandes volúmenes de información y consolidarlos en la nube."

La agilidad en el acceso a información confiable y la entrega inmediata de resultados para procedimientos de diagnóstico -dice el experto- no solo beneficia a pacientes y médicos, sino que visibiliza y cambia la percepción sobre la necesidad de recursos tecnológicos y asegura la inversión de parte de los directores de la institución.

Narváez señala además, que en las áreas de imagen y radiología están implementando un Sistema de Comunicación de Archivos de Imágenes o PACS para la gestión, transmisión, y exhibición de imágenes médicas integradas, que permite visualizar las imágenes y tener los resultados directamente en el sistema hospitalario.

Actualmente, los planes incluyen la migración hacia una plataforma que integre las diferentes unidades de negocio, al momento están integradas las áreas de: hospitalización, quirófanos, farmacia, Laboratorio Clínico y patológico, posteriormente se implementará en las unidades de Neurofisiología, Biologia Molecular, Imagenología y Radiología, con ello se cubriría las áreas complementarias de diagnóstico.

A futuro, existe el interés de la gerencia en gestionar la información de los pacientes, médicos y diferentes áreas de la organización a través del uso de herramientas de BI (business intelligence) tales como: minería de datos, Análisis y predicción de datos para conocer y definir las áreas con mayor fortaleza, segmentación de pacientes por especialidades médicas, y establecer mejores estrategias y oportunidades para los especialistas médicos.


Freddy Narváez, jefe de IT de la Corporación Médica Monte Sinaí.

Corporación Médica Monte Sinaí está conformada por varias empresas. Nació en 1999 y comprende: el Hospital Monte Sinaí, Laboratorio Clínico SinaíLab S.A., Farmacias Sinaífarm S.A., laboratorio patológico Cedapsinai S.A., laboratorio de neurofisiología Neurolab S.A. y Sociedad Médica del Austro Somedica S.A. Clínica Monte Sinaí atiende un promedio mensual de 250-300 pacientes privados y de la red pública.

La Clínica Internacional

mejora los servicios y la atención a pacientes


Álvaro Andrade, presidente Ejecutivo

En la Clínica Internacional la innovación tecnológica lleva igual tiempo que la creación de este centro hospitalario que nació hace 30 años. Álvaro Andrade, presidente Ejecutivo de la clínica, hace referencia a la constante innovación y actualización tecnológica para favorecer la atención de los pacientes.

Durante diez años, la clínica utilizó un sistema desarrollado internamente que solventaba los módulos administrativos, contables, financieros. Debido a la necesidad de incorporar historias clínicas digitales de los pacientes y cumplir las normativas y requerimientos legales que obligan a tener mayor formalidad, seguimiento y control de la parte médica, analizaron soluciones locales y fuera del país. "Decidimos evolucionar de la letra poco inteligible del médico, a un sistema que vincule lo médico y administrativo", explica Andrade.

Con el soporte de una empresa local y la implementación directa del equipo de tecnología implementaron la historia clínica digital. Andrade recuerda haber vivido un proceso con altibajos, y el temor de la aceptación de los médicos, sin embargo, recalca, esas expectativas fueron superadas frente a un grupo extraordinario de médicos que apoyó los procesos del proyecto.

Menciona que el sistema de gestión administrativa implicó un cambio radical, de un sistema de 10 años desarrollado in house con todo el conocimiento absoluto, a un sistema que aunque integró perfectamente la parte médica generó algunos inconvenientes en la implementación de la solución administrativa.


Paulina Galarza, jefe de IT.

La Clínica Internacional es un hospital que atiende a pacientes tanto de la red de afiliados a Ecuasanitas, de otras aseguradoras y del sector público.
La clínica tiene 320 empleados.
El 70% está compuesto por médicos, enfermeras, emergenciólogos, médicos residentes, terapistas, etc. Además, médicos externos de especialidades.
Atiende diariamente en emergencias un promedio de 80 pacientes y en en hospitalización 500 al mes.
Realiza 11 cirugías diarias.
Tasa de mortalidad en la clínica es del 0.05% anual.

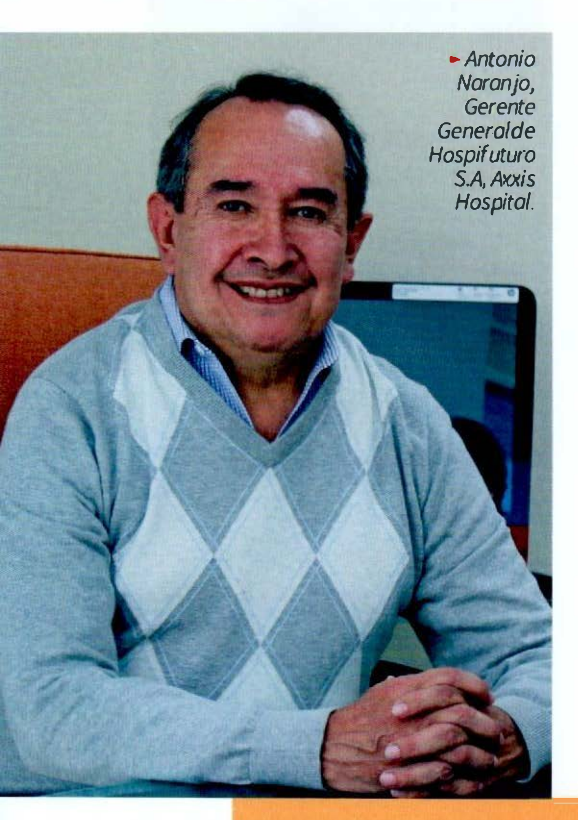
Álvaro Andrade apunta, "estamos en la capacidad de medir con rigurosidad los tiempos de ejecución de tareas y procesos más ágiles, de tal manera que se optimiza el tiempo de dedicación a la salud y bienestar del paciente".

Paulina Galarza, jefe de IT de la clínica, señala que el sistema unificó imágenes, exámenes de laboratorio clínico a través de una interface con el software Infinity para el monitoreo y revisión de los resultados de los estudios, los mismos que se integran al sistema de gestión hospitalaria.El beneficio es bidireccional para el paciente y el médico quien ve la información del paciente sin pérdida de tiempo.

Finalizada la implementación del software ecuatoriano Softcase, la clinica tiene previsto nuevos retos: "estructurar de manera adecuada los procesos y protocolos médicos orientados al bienestar del paciente y tratar de hacer lo menos compleja la estancia de los pacientes hospitalizados de manera que logremos mayor atención, asistencia, calor humano y cuidar todos los detalles soportados en una base tecnológica adecuada", añade el presidente Ejecutivo de la clínica.

Integración en beneficio de pacientes y la **gestión administrativa**

> “En salud es importante el uso de la medicina basada en evidencia posible gracias a un buen registro e información exacta y actualizada.”



Antonio Naranjo, Gerente General de Hospifuturo S.A, Axxis Hospital.

El área de salud ecuatoriana está a la vanguardia en el uso de equipos e implementos médicos y de tecnología al servicio de laboratorios e imagen. Sin embargo, para Antonio Naranjo, Gerente General de Hospifuturo S.A, Axxis Hospital "aún hay una deuda pendiente con la generación de plataformas que permitan la gestión hospitalaria rápida y eficiente".

Como médico de amplia trayectoria que combina su profesión con la tarea de gestión y administración del hospital, menciona la necesidad de cambiar la cultura organizacional y transformar el sentimiento sobre las implementaciones tecnológicas consideradas como un gasto y no una inversión.

Siguiendo una estrategia y visión, en el hospital prevén la adopción de tecnología en dos frentes. La gestión administrativa y el registro médico o historia clínica de los pacientes bajo conceptos de eficiencia y retorno de la inversión, pero sobre todo como señala Naranjo, con un enfoque y en beneficio de los pacientes.

En el hospital se han realizado inversiones en distintos servicios de imágenes, laboratorios, rehabilitación y otros. Disponen de un sistema RIS PAC para el registro de imágenes desde donde se realiza observación e informes de exámenes y se los comparte en archivos. Con este servicio trabajan cuatro unidades hospitalarias de Quito. La integración de la información de cada uno de los servicios se agregará también en un sistema de gestión hospitalaria.

Al momento, están implementando herramientas de gestión a través de los módulos de inventarios, farmacia, recursos humanos, contabilidad, etc., "nuestro siguiente desafío tecnológico es unir la información con la gestión propia de los pacientes", comenta.

La decisión y empeño de la organización hacia los cambios es total, aunque Antonio Naranjo sostiene que se debe vencer algunos obstáculos internos y externos que se presentan en el camino en la adopción tecnológica para el sector. "Por un lado, las brechas generacionales, los altos costos que influyen en la rapidez de los cambios, además, las acciones aisladas y la falta de una simbiosis general del sector salud impide un esfuerzo general tecnológico mancomunado".

La histórica clínica de los pacientes del hospital es electrónica. "No ha cubierto todas nuestras aspiraciones, debido a que en su momento se optó por el diseño a la medida que quedó corto frente al crecimiento sostenido de la organización", señala Naranjo.

Actualmente, trabajan en una historia clínica "bien llevada" donde la institución pueda compartirla con otras casas de salud, es decir, que la información de las historias clínicas del paciente finalmente sea de su propiedad y evitar la duplicación de esfuerzos y de datos.

En 1996 se creó el Centro Médico Axxis como un área ambulatorio Actualmente es un hospital general con todas las especialidades: emergencia, cuidados intensivos, área materno infantil, hospitalización, con servicios de diagnóstico: imagen laboratorio, rehabilitación, cirugía del día, servicio completo de laparoscopia, etc,.
Hace poco abrió el área de maternidad y prevén la apertura de un hospital materno-infantil con especialidades pediátricas y gineco-obstétricos. En el 2017 el Hospital registró la atención de alrededor de 23 mil pacientes en el área ambulatoria.

Tableau mejora la gestión médica en el Hospital Militar

Esta herramienta fue implementada desde 2014. Es utilizada por coordinadores y jefes de servicio, quienes la emplean para revisar los indicadores de producción, proceso y calidad.



► Coronel del Estado Mayor Conjunto, Rubén Hernández, Director del Hospital Militar, Mayor de Comunicaciones Santiago Guerrero, jefe de TICs, Jaime Padilla, analista de Tecnología, Juan Carlos Dillon, estadístico del Hospital Militar.

En el Hospital Militar, la tecnología ha permitido a sus directivos brindar un mejor servicio a los pacientes y al mismo tiempo, sistematizar el trabajo de los médicos. Asi lo indica su director Rubén Hernández, quien recalca que la tecnología es indispensable para fortalecer el sistema de gestión hospitalaria.

Hoy por hoy, precisa Hernández, es posible tomar decisiones en base a indicadores claros. Una de las herramientas que resulta de suma importancia para esta casa de salud es el Tableau, implementada en el área médica desde el 2014.

Según comenta el mayor Santiago Guerrero, jefe del área de Sistemas, esta plataforma es utilizada por coordinadores y jefes de servicio, quienes la emplean para revisar, por ejemplo, los indicadores de producción, proceso y calidad. "Tenemos seleccionados ciertos servicios, como los de emergencias y quirófano, así como el área de desarrollo institucional, planificación y control de calidad. Todos ellos utilizan Tableau".

Según Guerrero, el sistema está implementado en un 90% en el área médica. Al mismo tiempo, indica que alrededor de 80 médicos tienen acceso al sistema que está desarrollado para facilitar la planificación y el cumplimiento de metas.

Además, permite a los galenos manejar estadísticas para organizar el área de insumos y morbilidad de los pacientes. Como señala Guerrero, antes de utilizar esta herramienta, todo el sistema se alimentaba de la información contenida en informes de 80 a 100 páginas. En consecuencia, los médicos tenían que dirigirse al área de estadísticas para solicitar los datos que les permitan realizar la planificación de sus actividades. Ahora, gracias a Tableau, todos los galenos tienen acceso directo a las tablas de base de datos del sistema de gestión hospitalaria. "Ganamos en eficiencia y oportunidad".

Con esta herramienta, el Hospital Militar dispone también de información oportuna, veraz y de calidad, porque por medio del Tableau es factible realizar un análisis del registro de información del paciente.

"Tenemos una historia clínica que debe ser registrada y hay muchos formularios dentro de este documento. A través del Tableau se pudieron identificar ciertos errores para poder corregirlos, siempre en beneficio del paciente". Este sistema también permitió analizar la eficiencia de los médicos en las consultas.



Sector de seguros innova digitalmente

El imparable proceso de digitalización, en el sector de seguros, responde a necesidades de clientes, servicios personalizados, atención oportuna y un mercado altamente competitivo. Según la percepción de jefes y gerentes de IT del sector señalan que el sector de seguros ha evolucionado hacia lo digital a mayor velocidad que el resto de sectores inclusive se están adoptando soluciones a través del uso de IoT para reducción de riesgos, análisis inteligente de datos y la apertura de nuevos canales de servicio en línea.

El sector en Ecuador tiene desafíos relacionados con regulaciones que impiden la desmaterialización de documentos, largos y costosos procesos para obtener token que sean reemplazados por una firma electrónica, además, el cambio de mentalidad de los clientes tradicionales. No obstante las empresas del sector innovan.



"Sector de seguros, un mercado de revolución silenciosa"

El informe Insurance 2020: el futuro de las transacciones en el sector seguros, elaborado por PwC, analiza las siete grandes tendencias que marcarán el mercado de M&A en los próximos tres a cinco años y cómo las compañías deberán responder a cada una de ellas.



► *Juan Carlos Sáenz, Socio PwC.*

Las compañías aseguradoras están adaptando sus modelos de negocio al nuevo entorno económico, marcado por las bajas rentabilidades sostenidas en el tiempo, un fuerte incremento de la regulación y por la sobrecapacidad en muchos mercados. En el largo plazo el sector será testigo de la llegada de inversores procedentes de las nuevas potencias emergentes -especialmente de Asia-Pacífico y Oriente Medio-.

La complejidad de las transacciones aumentará como abanico de inversores, desde las grandes aseguradoras multinacionales, pasando por compañías de carácter local o regional, fondos de capital riesgo, fondos de pensiones o fondos soberanos, entre otros. El conocimiento tecnológico será uno de los principales atractivos para potenciales compradores. Las compañías con capacidades específicas en Big Data, y en el uso de las tecnologías móviles estarán entre las más demandadas.

En el documento se detalla los tres grandes desafíos que enfrentará el sector asegurador en los próximos años para poder mantener los máximos niveles de eficiencia y rentabilidad: el uso de la tecnología, el pricing inteligente y los cambios demográficos.

El uso de la tecnología, irá ganando importancia en el sector durante la próxima década. La automatización y la digitalización de procesos, el uso de las redes sociales y de las tecnologías móviles serán factores claves para mantener la eficiencia de las entidades. Así, la puesta en marcha de estrategias de pricing inteligente que permitan a las compañías fijar los precios en función del perfil de riesgo específico de cada individuo y no solo a partir de grupos de clientes, marcará las diferencias entre unas compañías y otras.

El informe explica que, si las compañías aseguradoras europeas pusieran en marcha las prácticas de fijación de precios avanzadas, similares a las de Estados Unidos y Australia, podrían mejorar sus ratios de eficiencia entre un 2 y 3%.
El tercer desafío de la industria en todo el mundo recae en saber adaptarse con agilidad y celeridad suficiente al envejecimiento de la población, no solo en los mercados desarrollados sino también en los emergentes. Este cambio demográfico tendrá un impacto relevante en el perfil de productos, acelerando significativamente la demanda de seguros de vida, de salud y de ahorro a largo plazo, entre otros.

En resumen, las siete tendencias que marcarán el mercado de las M&A del sector seguros son:



Incremento de compradores de mercados emergentes
Se producirá un aumento en adquisiciones de empresas europeas por parte de aseguradoras de mercados emergentes.



Audacia y creatividad
Para lograr la estabilidad a corto plazo con los beneficios de la expansión a largo plazo.



Creciente influencia de la tecnología
Desarrollar un expertise tecnológico será factor clave en el mercado.



Persistencia de los riesgos políticos
Pese a que son menores que en el sector bancario, se incrementarán en los próximos años.



Operaciones más complejas
Las aseguradoras atraerán a nuevos comparadores muy diversos.



Reaseguro financiero
Estrategias de reaseguro para carteras específicas de riesgos.



Reestructuración del mercado en tres grandes grupos
Grandes aseguradoras internacionales, firmas locales y regionales y actores de nicho centrados en productos y clientes específicos.

Seguros Unidos

invierte en canales digitales para mejorar la experiencia de clientes



▸ *Pedro Sancho, gerente de Sistemas de Seguros Unidos.*

Seguros Unidos calificó para el ISO 2008 y 2015, logros que no serían posibles sin las plataformas tecnológicas.

El mundo de los seguros atraviesa un proceso de transformación donde la conectividad es el principal factor disruptivo, como lo señala Pedro Sancho, gerente de Sistemas de Seguros Unidos, quien asegura, además, que existe una importante inversión en tecnología por parte del sector asegurador. Las TICS -dice- se han convertido en una parte fundamental de este segmento, ya que permiten que las aseguradoras sean competitivas y eficaces en procesos y procedimientos (ISO) y en la eficaz administración y gestión con el cliente.

Al momento, precisa, la inversión más importante de esta aseguradora se orienta a los ambientes web, digitalización, infraestructura de servicios y dispositivos móviles, herramientas que incrementan la satisfacción al cliente. "Obviamente hay proyectos cada vez más completos y complejos que incluyen en corto y mediano plazo el uso de todos los dispositivos de IoT, como tablets, iPads, smartphones, Smart TV y otros que permiten brindar las mayores facilidades, con servicios de eficacia y excelencia.

Al citar un ejemplo de mejora en la calidad del servicio en Seguros Unidos, precisa que hoy es posible enviar a los clientes la factura electrónica y la póliza al correo electrónico y en el mismo envio. "En el momento en que una persona compra la póliza y la firma, esta se emite de manera electrónica al SRI para la aprobación de la factura y el cliente, de forma automática, recibe ambos documentos a su correo. Incluso le anticipan el envío a través de un SMS a su teléfono celular". El especialista puntualiza, además, que Seguros Unidos está implementando una plataforma de cotización web, la cual les permite sistematizar la cotización, la emisión, el pago, el cobro, la firma digital y disponer de infraestructura en la nube.

"Obviamente son tecnologías nuevas que implican cambiar lo que se está realizando, con nuevas ideas, tecnologías y procesos que implican una importante inversión en aspectos tecnológicos y humanos". Agrega que en este proceso, el apoyo de la alta gerencia es fundamental. "En Seguros Unidos los altos directivos tienen la convicción y disposición para implementar la tecnología, a través de toda la organización. Por otro lado, está convencido que el mundo está evolucionando hacia tecnologías disruptivas con gran cantidad de datos (big data) y hardware (dispositivos cuánticos de gran capacidad, velocidad, etc) que en poco tiempo reemplazarán a iniciativas como Hadoop, R. Python, Storm, entre otras.

Sancho considera también que Big Data, Business Analytics y Data Science, son temas que el sector de seguros está empeñado en adoptar para lo cual están trabajando en proyectos de ePóliza. Sancho indica que una adecuada planificación estratégica de corto y mediano plano, ha permitido tener claros los objetivos y metas para los próximos 5 años.

Gracias a esta planificación, dice, Seguros Unidos destina una inversión importante en herramientas web para cotizar, emitir y producir documentos digitales con firmas digitales, cobros en línea y conexión en línea al core de Unidos, plataformas seguras y confiable, además de la optimización del sistema core SISE con una mejora sustancial en infraestructura tecnológica para el 2018.





premiada como Partner del Año en Latinoamérica

Por tercer año consecutivo, AVP Sistemas, empresa especializada en ciberseguridad, informática forense y otras tecnologías disruptivas, obtuvo un galardón en reconocimiento por su labor como Partner y Distribuidor de soluciones de seguridad.

Al evento Forcepoint 2018 Partner Conference, llevado a cabo en San Diego, California, asistieron alrededor de 40 empresas de la región que fueron reconocidas por su gestión comercial, experiencia técnica y compromiso con los clientes de la marca.



Aldo Verni, Gerente General de AVP Sistemas, precisa que la compañía se destacó en la venta de soluciones de Seguridad Perimetral que ofrece Forcepoint, por lo cual recibieron el reconocimiento como Latam Partner of the Year Network Security Champion. "El premio recibido por tercer año consecutivo demuestra el compromiso que hemos tenido como empresa con la marca y con el cliente. El cliente sigue creyendo en el producto y continúa demandando esta tecnología".

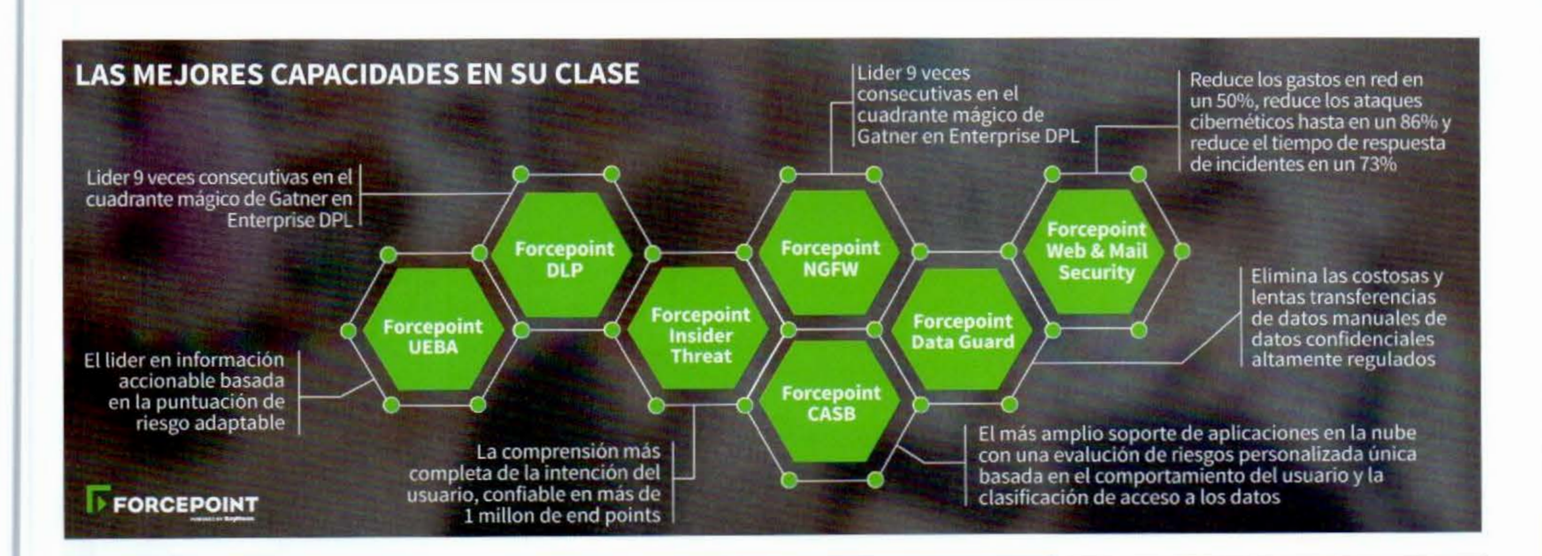
Hoy por hoy, Forcepoint tiene el más amplio portafolio para mitigar el riesgo basado en el comportamiento de los usuarios y la clasificación de acceso a los datos. El peligro está en el usuario interno que conoce cómo funcionan las reglas del negocio y evade los controles para cometer fraude.

AVP Sistemas se ha destacado en la comercialización e implementación de soluciones Forcepoint, éstas reducen los gastos de red en un 50%, disminuyen los ataques cibernéticos hasta en un 86%, acortan el tiempo de respuesta de incidentes en un 73%.





Aldo Verni, Gerente General; Milena Mideros, Asesora Comercial, Natholio Salcedo, Gerente de Producto y Guillermo Garcia, Gerente Comercial.



Guayaquil: 04 2396399 – 04 2288632
Quito: 02 2529003 – 02 2549275
info@avp-ec.com
@AVPSistemas
www.avp-ec.com

Seguros Equinoccial

apuesta a Machine Learning en sus servicios

El sector de seguros en general en Ecuador tiene un retraso en comparación con la banca, afirma Fernando Peñafiel, gerente de tecnología e información de Seguros Equinoccial. Una de las razones por las cuales este último sector ha avanzado más, es la existencia de la normativa de la Superintendencia de Bancos que siempre ha exigido más a las instituciones financieras. De alguna manera, como señala Peñafiel, cada compañía de seguros en el país ha tomado su propio rumbo, de acuerdo a su estrategia de negocio.

"Para nosotros la tecnología es un acelerador del cambio y estamos seguros y convencidos que la trasformación digital debe comenzar ya. Seguros Equinoccial empezó hace unos 4 años por una ruta de servicios electrónicos, con portales de servicio, aplicaciones móviles, canales de venta virtuales y fuimos los primeros en implementar una póliza con firma electrónica, esta innovación basada en la Ley de Comercio Electrónico que nos habilita".

A través de la tecnología, dice Peñafiel, es posible generar una experiencia diferente con el cliente, en otras palabras, facilitar una interacción constante. Advierte, además, que uno de los objetivos es mantener una comunicación antes, durante y después en la vigencia de una póliza y no solo en el momento de un siniestro.

Peñafiel es partidario de realizar un diagnóstico de debilidades para mejorar el modelo tecnológico que permita a las aseguradoras caminar hacia la transformación digital. "Con las herramientas tecnológicas actuales es posible conocer de otra manera al cliente, por ejemplo, a través de un producto innovador se pueden conocer los hábitos de conducción y emitir, si es el caso, pólizas personalizadas.

Fernando Peñafiel, gerente de Tecnología e Información de Seguros Equinoccial.

Al momento, Seguros Equinoccial cuenta con un seguro inteligente denominado Autoconectado que permite conocer de mejor manera estos hábitos. Se trata de un producto que está conformado por tres elementos: un seguro personalizado con coberturas propias para el cliente, un dispositivo de telemetría, incorporado en el vehículo y una aplicación móvil que le permite al cliente evaluar hábitos de conducción y recibir los beneficios que otorga la aseguradora a sus clientes.

De este modo, como señala Peñafiel, es posible contrarrestar los altos niveles de accidentes y formar mejores conductores en el país. El funcionario precisa también que el proyecto cuenta con recursos de IoT que posibilitan la evaluación de la forma de conducción de un vehículo.

Seguros Equinoccial posee un canal de venta virtual, en todo el proceso de compra, pago y entrega de la póliza totalmente electrónico. Aplicación móvil Equismart con acceso a información de póliza, coberturas, vencimientos y la posibilidad de reportar siniestros en línea.

"nuestras capacidades de gestión de tecnología en la nube para el proyecto Autoconectado está basado en los servicio de IBM Bluemix y Watson con funciones de machine learning y data science experience".

Comenta que incorporaron un chatbot inteligente que permite al cliente renovar su póliza en el ramo de fianzas, cuenta con una máquina de inteligencia artificial que genera las respuestas al cliente y es el primer paso para incorporar esta tecnología. También se han agregado modelos de inteligencia artificial para aplicar tarifas dinámicas al cálculo de primas.



Tarifas personalizadas y cotizadores on line mejoran el servicio de **seguros en Liberty**

"La tecnología ha impactado en todos los mercados y como no podía ser de otra manera en el negocio de los seguros", asegura Wilmer Jaramillo, jefe del área de sistemas de Liberty Seguros. Según señala, la adopción de herramientas tecnológicas se constata en el día a día.

Entre las buenas prácticas de Liberty se encuentra también el Data Analytic que, según afirma Jaramillo, ayuda a prevenir comportamientos y realizar proyecciones para tomar las mejores decisiones en función del bienestar de los clientes.

Como ya ocurre en otros países, en Ecuador también se podrían poner en marcha nuevos tipos de productos como los "microseguros". En este caso, Jaramillo pone un ejemplo. "En lugar de contratar un seguro por un año, las personas podrán asegurar solo el trayecto. Si tomo un taxi puedo contratar un seguro por un determinado recorrido y el momento que llegue al destino darlo por finalizado. La tecnología lo va a permitir".

Por otro lado, precisa que el pricing o tarificación en el sector de seguros también ha evolucionado, otorgando a los asegurados tarifas personalizadas, cada vez más precisas, al estar basadas en las características del vehículo y el conductor. Gracias a la tecnología estos análisis actuariales se reflejan en tiempo real, a través de cotizadores online.

En otros países ya se incorpora con fuerza la tecnología para la tarificación, haciendo posible conocer detalles como la forma de conducir a través de la instalación de dispositivos GPS en los vehículos asegurados. De esta manera, por ejemplo, si el conductor frena muy rápido, si excede los límites de velocidad; o al contrario es cauto al manejar, puede beneficiar o afectar su historial de conducción. Este es un elemento importante a la hora de cotizar un seguro en estos países.

Jaramillo señala que la adopción de diferentes herramientas tecnológicas les permite enfocarse más en el área de autoservicios tanto para los socios de negocio como para los clientes. Bajo este enfoque, Liberty Seguros está trabajando en portales de autoservicio para sus intermediarios (brokers), que llevarán la 'oficina' a su alcance y facilitarán la administración de información de sus clientes.

Desde hace algunos años Liberty cuenta con un data center regional donde se ha delegado el mantenimiento de servidores, administración de licencias, etc. "El área tecnológica se dedica a transformar este servicio en análisis para alinearlo a la estrategia de la compañía".

Al hablar sobre los beneficios de las TICS, destaca Jaramillo, la reducción de gastos en papelería y también la optimización de múltiples procesos, como el referido a los siniestros, el call center y la emisión de documentos. Pero lo más importante es que la tecnología aplicada a los seguros permite que más personas tengan acceso a mejores productos y experiencias.



El chatbot de Unibrokers atiende las inquietudes de 55 mil clientes

En Unibrokers operan al momento dos chatbots, herramientas de inteligencia artifical capces de simular una conversación con una persona.

Cada vez son más las empresas que orientan sus esfuerzos a digitalizar sus procesos y una de las herramientas que lo posibilita es el chatbot, desarrollado para atender a los clientes, interactuando con ellos en todo momento. De hecho, la industria de los seguros recurren a la Inteligencia Artificial (IA) para replicar la efectividad de sus representantes de atención al cliente mientras disminuyen la frustración de las personas y los molestos tiempos de espera.

Al mismo tiempo, los chatbots pueden integrarse con el core empresarial, aprovechar su Big Data y usar la Inteligencia Artificial para ayudar a los clientes a resolver problemas e incluso realizar transacciones mientras aumentan la eficiencia al minimizar el trabajo repetitivo de los operadores.

Hoy por hoy, los chatbots pueden convertirse en el mejor representante de ventas y brindar información sobre tipos de seguros, coberturas y cotizaciones. En realidad los beneficios son múltiples puesto que los chatbots son considerados plataformas escalables y pueden adquirir nuevos roles. Al adoptar esta herramienta es posible reasignar a los empleados a nuevas tareas.

Para el corredor de seguros Unibrokers, la adopción de esta tecnología la hace más competitiva, porque brindan otra experiencia al cliente. En esta compañía operan al momento dos chatbots, herramientas de inteligencia artificial capaces de simular una conversación con una persona. Estos programas están diseñados de tal manera que responden a las preguntas frecuentes planteadas por los clientes.

Según explica Iván Escobar, gerente de Unibrokers, cada chatbot tiene asignado un número de usuarios a los cuales debe atender. De esta manera, el primer chatbot resuelve las inquietudes de 15 mil personas (estudiantes universitarios) y el segundo de 40 mil socios de una cooperativa. Entre las preguntas más frecuentes están, por ejemplo, ¿Cuánto me cubre?, ¿Dónde me cubre? ¿Dónde me puedo atender?, entre otras.

Escobar advierte, además, que gracias a estas herramientas, han podido liberar de carga de trabajo a las personas que se encargaban de resolver las consultas para reasignarles otras tareas. Según explica el funcionario, el chatbot capaz de atender a 15 mil usuarios fue implementado hace dos años y el otro hace solo unos pocos meses. El momento en que el usuario quiere saber dónde puede recibir atención médica, ingresa al chatbot de Unibrokers y este le ofrece una respuesta inmediata. Escobar explica que todo el servicio de respaldo de información se lo brinda la empresa Mensajea.

En los próximos meses, Unibrokers piensa implementar más chatbots para cubrir a toda la cartera de clientes. El costo depende de la capacidad del chatbot. Es así que los chatbot estándar, como los implementados por Unibrokers, tuvieron un valor de 2 mil dólares. El más grande, el diseñado para cubrir toda la cartera de clientes en un par de meses, asciende a 25 mil.

¿Problemas con su sistema?

Le brindamos un completo conjunto de soluciones para su negocio, con más de 20 años de estabilidad y experiencia en la realidad ecuatoriana, a un precio realizable, sin sacrificar potencia y velocidad en el sistema.

- ✔ PRODUCCIÓN Y PROYECTOS
- ✔ RRHH
- ✔ ABASTECIMIENTO
- ✔ ACTIVOS FIJOS
- ✔ FACTURACIÓN ELECTRÓNICA
- ✔ CONTABILIDAD Y PRESUPUESTOS
- ✔ ANÁLISIS FINANCIERO
- ✔ CARTERA Y TESORERÍA
- ✔ FLUJOS DE APROBACIÓN Y DOCUMENTALES
- ✔ BUSINESS INTELLIGENT
- ✔ POS FIJO Y MÓVIL
- ✔ CRM
- ✔ ALERTAS POR MAIL Y SMS
- ✔ SISTEMAS DE APRENDIZAJE

"LA TECNOLOGÍA ES UNA AMENAZA CUANDO PERMITE QUE SU COMPETENCIA LA APROVECHE PRIMERO"

Muchos estudios han demostrado que la pérdida por no tener un adecuado sistema para su negocio, le genera pérdidas que van desde el 1% al 5% de sus ventas brutas anuales.



☎ 02-245 4843 • 02-602 5342

Calle Japón y Agustín Guerrero esq. Ed. Torres Japón Of. 703 E.
Quito - Ecuador



www.sistemaneural.com

BlueCard mejora la experiencia del usuario en sus canales digitales

Para darles autonomía a sus canales de venta del segmento de negocio de viajero, BlueCard dispone de un sistema de emisión y gestión asi como un catálogo propio de web services que puede ser utilizado en las páginas web de los canales externos de comercialización que deseen integrarse a la plataforma.



BlueCard nació hace 15 años para proveer productos y servicios de asistencia en viajes a nivel mundial. Debido a los cambios regulatorios en Ecuador con la Ley de Salud, diversifica los servicios y se convierte en una empresa de medicina pre-pagada e ingresa en el negocio de Asistencia Médica, con su producto denominado BlueMed para competir en el mercado local.

Este giro implica una transformación y desafios tanto de capital como de altos niveles de competitividad para enfrentar a un mercado de grandes empresas. Cristina Ponce, Vicepresidenta Ejecutiva de BlueCard / Planet Assist, señala que están preparados para el reto. Desde los inicios la visión de la compañia fue la diferenciación y entregar servicios de calidad y seguridad para los clientes, con un importante componente tecnológico, "fuimos los primeros en emitir un contrato por Internet a través de los canales de distribución y adoptar una estrategia cero papeles en los procesos hace diez años".

Gracias a una plataforma web desarrollada internamente, los procesos de ventas de asistencia de viaje en los distintos canales externos como agencias de viajes o brokers se emiten de forma rápida y automática, tal como se emiten los pasajes aéreos.

Para enfrentar los nuevos desafíos para la entrega de asistencia médica han añadido tecnología adaptada a los nuevos requerimientos y cumplir con la normativa de los organismos de control.

Luis Salvador, Jefe de Sistemas, señala que para el negocio de asistencia médica implementaron la plataforma Nuvem para un proceso de ventas completamente digital que va desde la cotización, emisión, declaración de salud, proceso de pago sea en línea o con débito a cuenta, para finalmente, complementarlo con la firma electrónica de todos los documentos. Cristina Ponce mencionó que el sistema de ventas es completamente electrónico, "con la emisión digital nuestro objetivo es promover la satisfacción del usuario en la compra del producto".

Para la puesta en marcha de Nuvem trabajaron en conjunto con LibélulaSoft como socio estratégico y lo hicieron siguiendo la metodología PMI en todo el proceso, "nos permitió equipos de trabajo comunicados y un sistema de escalamiento de problemas con tiempos de respuesta adecuados", comenta la ejecutiva.

El acceso, validación de seguridad lo trabajaron con servicios de certificación de Evicertia de manera que los usuarios tienen la posibilidad de firmar de manera electrónica cada uno de los documentos habilitantes en el proceso de compra de una póliza de Asistencia Médica. A la plataforma de ventas la están integrando con el sistema financiero contable, de atención al cliente y actualmente trabajan en el desarrollo de una App

> La plataforma de asistencia de viajes de BlueCard tiene más de 2 mil usuarios con una concurrencia promedio de 420 usuarios diarios.

para usuarios que promete seguir la misma línea de liderazgo en la innovación de servicios tecnológicos a sus clientes.

La integración de Nuvem hacia el core, dice Luis Salvador, fue a través de web services para realizar diferentes operaciones entre la aplicación que ofrece el servicio web y el cliente, utilizando seguridades de autenticación mediante usuarios únicos, firma electrónica y tokens que garantizan la seguridad de la comunicación.

Menciona además, que implementaron con éxito soluciones de Business Intelligence, BI. "Debido a la gran cantidad de sistemas y base de datos de la organización fue un reto la estructuración del datawarehouse, realizar la extracción y transformación para conformar nuestra capa de ETL, sin embargo, ya lo tenemos y estamos construyendo tableros visuales de información e indicadores de gestión del negocio".



▸ *Luis Salvador, Jefe de Sistemas y Cristina Ponce, Vicepresidenta Ejecutiva de BlueCard / Planet Assist.*

Comunicaciones integradas con voz sobre IP

Para las comunicaciones hacia los clientes disponen de un call center propio a través de un sistema de comunicación de voz sobre IP que integra a Skype como un canal de comunicación telefónico gratuito para el cliente que se encuentra en el exterior y requiere el servicio de Asistencia en Viajes, además, la central telefónica está interconectada con el sistema de gestión de la compañía, de manera que con una llamada telefónica del cliente, automáticamente se sabe quién es y agilita el servicio para atender sus requerimientos hasta concluir con el servicio de calidad y posventa.

Servicios en la nube con niveles de seguridad

Debido a las políticas de la organización utilizan servicios en la nube con los proveedores más grandes a nivel mundial y los servidores internos son utilizados para realizar pruebas y backup de información.

Al referirse al uso de la Nube, Luis Salvador señala que "la ventaja de los servicios en Nube es que cada aplicación puede tener su servidor propio y cada instancia se maneja con un grupo de seguridad totalmente administrable a un costo muy inferior que el de un entorno on-premise".

Para Cristina Ponce la adopción tecnológica en BlueCard se sustenta en conceptos de transformación digital y el aprovechamiento de tecnologías para una mayor eficiencia en los procesos tanto al interior de la organización como en la experiencia del usuario en los productos y servicios que se ofrece a nuestros clientes. "Con los conceptos "on demand", por ejemplo, posibilitamos que el cliente adquiera un seguro inmediatamente desde casa sin tener que acercarse a nuestras oficinas a firmar un solo papel".

Análisis de canales digitales

las aseguradoras TOP 10

Las aseguradoras han puesto empeño para desarrollar sus canales digitales y proveer servicios de atención personalizada a sus clientes.
Del uso de las páginas web al uso de redes sociales y aplicaciones para clientes hasta el uso de asistentes virtules son los recursos utilizados por las aseguradoras ecuatorianas.

handytec, especialista en el análisis de datos, realizó una observación del comportamiento de los canales digitales de las 10 primeras aseguradoras del ranking de la Superintendencia de Compañías correspondiente al 2016. El análisis de sitios web, redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, aplicaciones, y asistentes virtuales, fue desarrollado para el periodo de marzo a mayo del 2018.

La metodología utilizada consideró el uso de herramientas de conexión directa a la suite de developers & API de cada red social, el uso de herramientas de Web Analysis & SEO, y de plataformas de digital marketing analytics.

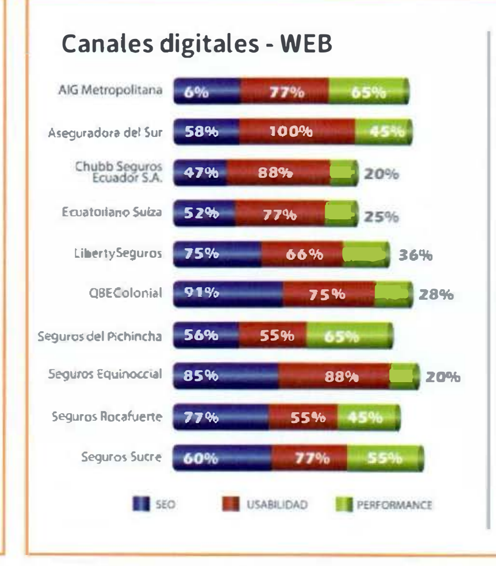
El análisis relacionado con asistentes virtuales se efectuó por validación directa, a través de pruebas de usuario de cada plataforma; es decir, que un usuario escribió a Facebook Messenger, o al sitio web de las aseguradoras señaladas y verificó la existencia de respuestas programadas que permitieran desarrollar una conversación.

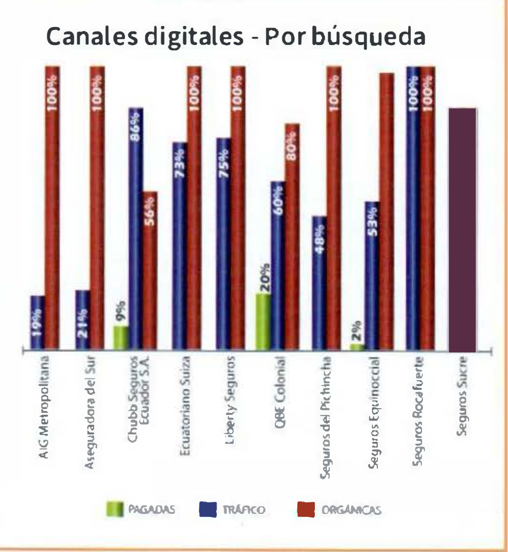
Jorge Jaramillo, Gerente General de handytec, empresa dedicada a la analítica de datos, señala que este tipo de análisis de canales digitales tiene el objetivo de promover estrategias de expansión de marca en cada canal, identificar participación, optimizar gastos, además de segmentar audiencias y monitorear experimentos particulares o pruebas en campañas.

Los resultados de este tipo de análisis pueden ser utilizados por distintos públicos. Jaramillo menciona a tres públicos en particular: el analista de negocios, el equipo de marketing y el de ventas para quienes la información es útil para desarrollar estrategias de negocio.

RANKING TOP 10	
1	Seguros Sucre
2	Seguros Equinoccial
3	Chubb Seguros Ecuador S.A.
4	QBE Colonial
5	Seguros Pichincha
6	AIG Metropolitana
7	Seguros Rocafuerte
8	Liberty Seguros
9	Ecuatoriano Suiza
10	Aseguradora del Sur

Superintendencia de Compañías
Año 2016







SEO

Según el análisis QBE Seguros Colonial y Seguros Equinoccial alcanzan el mejor posicionamiento en la lista de los buscadores.



USABILIDAD

Considera los aspectos de interacción con el usuario como factores de amigabilidad para el usuario, si es página responsiva, etc.







TRÁFICO BÚSQUEDA EN GOOGLE

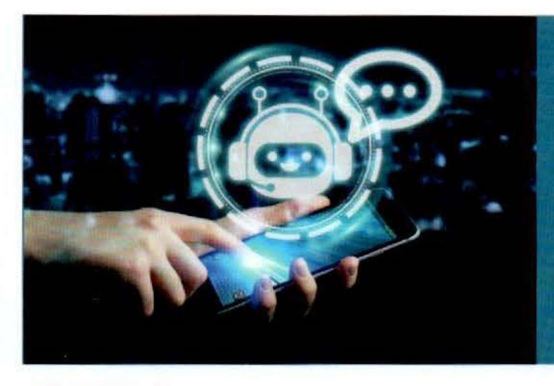
Porcentaje de visitas al sitio a través de búsquedas en google



TRÁFICO DE BÚSQUEDA ORGÁNICA







ASISTENTE VIRTUAL

- **Chat con IA:** Seguros Equinoccial
- **Chat asistido en Web:** Seguros Equinoccial y Ecuatoriana Suiza

10% de aseguradoras dispone de **chat con IA**

Ninguna aseguradora cuenta con **chat asistido en redes sociales**

20% de aseguradoras cuenta con un **chat asistido en su web site**



El estudio completo puede verlo en el siguiente link QR





Por: Econ. Rubén Díaz Silva
Consultor Transformación Digital. Emprendimiento de Base Tecnológica e Innovación

Insurtech... ¿seguro?

"En Ecuador no hay cultura de seguros, al ecuatoriano no le gusta asegurar", pensaba él mientras regresaba su laptop al maletín y se cuestionaba la venta que no había concretado.

La reacción de su cliente y amigo, que bordeaba los 60 años, frente a la oferta de una solución de seguros basada en inteligencia artificial, una aplicación móvil para cotizar coberturas, le había dejado sin piso. En su cabeza le retumbaba aún ese comentario "pensé me habías llamado para una oportunidad de negocios seria".

¿Cómo es que las aplicaciones y plataformas para irrumpir en uno de los mercados financieros más antiguos del mundo, -el de los seguros-, no sea una buena idea en Ecuador? ¿Irrumpir con nuevas soluciones en un buen mercado maduro es un mal negocio? ¿Seguro? ¡De eso se trata la irrupción!

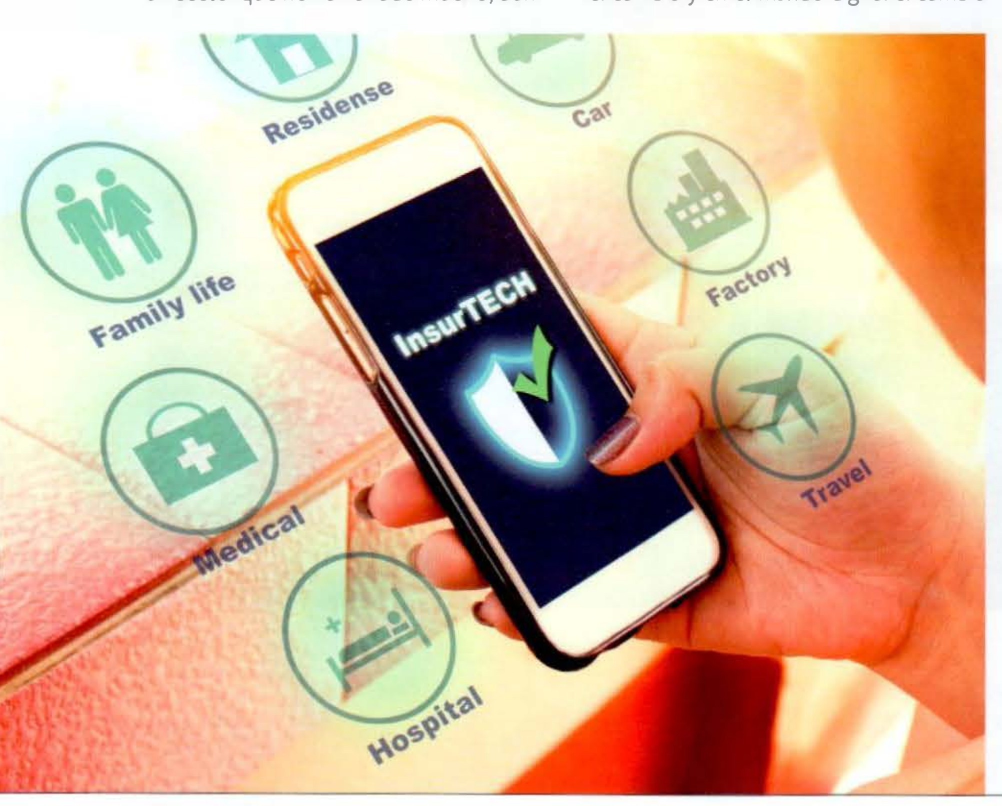
El mercado de seguros en Ecuador es el típico escenario listo para ser irrumpido: un sector que no ha variado mucho, aunque siempre hay productos nuevos, los canales y clientes casi son los mismos y los grandes segmentos de la población no están cubiertos.

¿Hacia dónde va el mundo? El año pasado según la consultora Accenture se invirtieron USD 2.3 mil millones en start-ups y aplicaciones insurtech. Sí bien la cifra es aún "baja", según Mc Kinsey sólo fueron USD 140 millones de USD de inversión en el año 2011, las proyecciones de crecimiento serán interesantes, considerando que el mercado global de seguros es de USD 4.2 trillones de dólares al año.

En este preciso momento algún grupo de jóvenes irrespetuosos y un tanto naive, están desarrollando una aplicación para hacer masivos los seguros en Ecuador, o para mejorar con inteligencia artificial y data science las tablas actuariales (o como quiera que se llamen).

Si hay algo seguro, si uno revisa la historia es el cambio y en el mundo digital el cambio es la constante. Este mismo país donde "no hay cultura de compras en línea" le está yendo bien a OLX y Mercadolibre.com, así como yaesta.com y otros. La presente revolución digital que vive el mundo no respeta canas, historias, mercados, instituciones ni nada. Allí donde se abra un nicho alguien lo ocupará y eventualmente lo destrozará. Pregunten a los hoteleros qué opinan de Airbnb, o a los taxistas qué opinan de Uber y Cabify, mercados "maduros y seguros" durante años.

Dadas las características estructurales de éste negocio, va a ser un tanto complejo que las Insurtech compitan por espacios con las aseguradoras tradicionales, lo más probable es que empiecen a complementarse antes que a atacarse, como ha sucedido en otros lugares. Pero nuevamente nada está escrito en piedra. Gran porcentaje de aplicaciones Insurtech se especializan en cotizaciones y atención de reclamos al cliente personal. También hay una gran cantidad de aplicaciones para aplicar inteligencia artificial a todo el monstruo del análisis que hay detrás de una aseguradora. Otro ramo interesante de operaciones es proveer con data en tiempo real a las aseguradoras sobre el comportamiento de los asegurados.



Un amigo que lidera el área de tecnología en una empresa de seguros, me dijo que ellos están transformados digitalmente y listos para cualquier cosa porque sus procesos están 100% digitalizados. Le dije que llame al CIO de la cadena Marriot y pregunte si acaso ellos no estaban 100% digitalizados al momento de ser embestidos por Airbnb. Se trata del modelo de negocios, le dije.

Creo que la solución para estar todos "seguros" en el sector de seguros es ponerse en área incómoda e insegura; como dice el emprendedor Gary Vaynerchuk, todos los días hay que sacarse a uno mismo fuera del mercado (hacia arriba) porque es mucho más divertido hacerlo uno que alguien más lo haga. Sino pregúntele a Kodak.

La gestión del tiempo, una tarea clave para mejorar la productividad

De 2 mil horas trabajadas, 1.200 se enfocan a tareas importantes y cerca de 800horas a actividades triviales, una cifra alta que se desperdicia.

¿Qué cantidad de tiempo destina usted a cada tarea encomendada en su lugar de trabajo? ¿Consigue usted cumplirlas al terminar la jornada? Lo más probable es que más de un trabajador lo logre, pero el costo será alto: estará exhausto al finalizar el día. María Fernanda Corral, gerente general de la firma de consultoría FranklinCovey, indica que los empleados, en general, no deberían orientarse a administrar el tiempo, sino las prioridades en el tiempo. "Si no tenemos claro lo que es importante en nuestro trabajo, difícilmente podremos administrar bien el tiempo".

Advierte, además, que muchas personas no establecen prioridades por la cantidad de tareas que realizan día a día. En este sentido, el denominado Time Management (gestión del tiempo) es solo un elemento dentro de lo que Corral llama la matriz del tiempo, un modelo muy reconocido y trabajado por Stephen Covey, uno de los grandes gurús de liderazgo. En este modelo se combinan dos variables: la urgencia y la importancia. Esto significa que hay tareas que aunque sean urgentes no agregan valor y otras que sí lo hacen y por eso los empleados deberían enfocarse más en estas. "La clave está en poder discernir entre estas dos variables. Hoy por hoy, las personas tienen más decisiones que tomar y, en consecuencia, se busca acaparar más tareas. Al hacerlo, se pueden dejar de lado las tareas más importantes".



María Fernando Corral, gerente general de la firma de consultoría FranklinCovey.

Corral precisa que hay muchas empresas que ya trabajan en esta línea, como Cervecería Nacional, Grupo Moderna, Equivida, OCP, entre otras, donde FranklinCovey ha desarrollado talleres en función de las 5 lecciones hacia la productividad extraordinaria. El proceso diseñado por FranklinCovey ayuda a tomar decisiones más selectivas y de alto impacto sobre dónde invertir el tiempo, la atención y la energía, aumentando así la productividad.

Según una encuesta realizada a escala mundial, el 60% del tiempo lo invierten en tareas que añaden valor, pero hay un 40% en aquellas que no lo hacen. Es decir, de 2 mil horas trabajadas, 1.200 son enfocadas a tareas importantes y cerca de 800 horas a actividades triviales, lo cual es una cifra alta que se desperdicia.

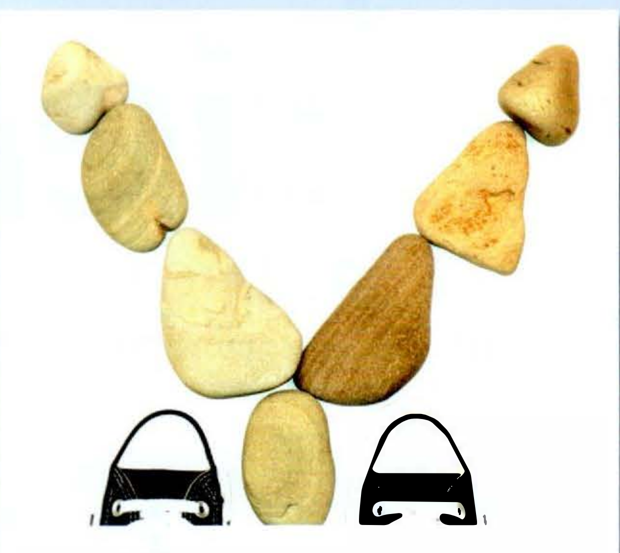
Sobre este tema, Santiago Calvopiña, consultor de estrategia y operaciones en la empresa MasterMind Ecuador,

ESCENARIOS QUE DESPERDICIAN EL TIEMPO



Postergar las cosas

Esperar hasta el último momento para realizar las tareas más importantes.



Indecisión

Cuesta decidir entre diferentes opciones, confiar que otras personas tomen decisiones, desperdiciar el tiempo al no adoptar una posición.



► *Santiago Calvopiña, consultor de estrategia y operaciones en la empresa MasterMind Ecuador.*

indica que todas las empresas, sin excepción, deberían implementar el Time Management. "A cuántos de nosotros, independientemente del tamaño de la organización en la que trabajemos, nos falta el tiempo para cumplir con todas las tareas asignadas. Es necesario manejar el tiempo de manera asertiva para alcanzar un desarrollo integral del ser".

De acuerdo con el especialista, el Time Management considera el tiempo como un recurso escaso que debe invertirse con la misma eficacia que los recursos financieros y productivos. "Las organizaciones que logran adoptar una cultura de manejo del tiempo pueden aplicar la misma disciplina que utilizan en sus presupuestos e inversiones de capital. Bien adoptado, este método puede contribuir a aumentos de productividad excepcionales (por sobre el 300%)".

La clave –dice él– está en adoptarlo como cultura individual y empresarial. Para el consultor Carlos Regalado, gerente general de la compañía Hawa Solutions, la gestión del tiempo más que una disciplina empresarial es una disciplina individual que permite a los diferentes integrantes de la organización optimizar el uso del tiempo y el de los demás, lo que da como resultado una mejora en el rendimiento del equipo que, en resumen, es realizar más tareas en menos tiempo.

Según comenta, la aplicación del Time Management no tiene restric-



Decir siempre SI

Dificultad en decir NO y aceptar demasiadas actividades, provoca estrés y frustración.



Superar las metas

Aceptar demasiadas actividades que impiden terminar con éxito las tareas.

Fotos: Rodrigo Martínez / Experto en Tecnologías de Información



► *Carlos Regalado, gerente general de la compañía Hawa Solutions.*

ción de empresa o de industria, sin embargo, los roles estratégicos o tácticos pueden sacarle más provecho, puesto que son los responsables directos de manejar su agenda o la de su equipo de trabajo.

Más allá de las metodologías, el Time Management, como señala Santiago Calvopiña, es un concepto de cultura individual y empresarial. Por eso, requiere romper viejos hábitos y adoptar una mentalidad orientada a clasificar cada tarea que las empresas necesiten abordar con el fin de identificar aquellas que son urgentes, necesarias y, sobre todo, aquellas que agreguen valor. En Ecuador, la implementación del Time Management todavía se reduce a pocas organizaciones con iniciativas aisladas, en las cuales se ha tomado la opción de manejar conceptos de puntualidad, advierte Carlos Regalado.

Este experto es claro al señalar que esta práctica se integra con la de gestión de proyectos o gestión de procesos, actividades centrales de una organización. "Esta práctica es cultural, por lo que un cambio de estilo de trabajo puede tomar entre 3 a 6 meses". Sobre el número de empresas que adoptan esta práctica, Santiago Calvopiña indica que en Ecuador, al igual que en gran parte de la región, todavía no existe una cultura del Time Management e incluso aplican prácticas totalmente contrarias.

"El ejemplo más evidente y común es la forma en que las empresas postean



► Pablo Arosemena, presidente de la Cámara de Comercio de Guayaquil.

los requisitos de sus vacantes para contratar al nuevo personal. Entre los requisitos se contempla la habilidad para trabajar bajo presión, lo cual no empata con el concepto del Time Management, porque este se baja en la planificación y organización de tareas, de tal manera que todo se cumple a tiempo sin presiones.

Pablo Arosemena, presidente de la Cámara de Comercio de Guayaquil, coincide con el punto de vista de Regalado y Calvopiña, al señalar que todas las empresas deberían poner en marcha esta práctica. "Es así que una alta productividad se logra cuando hay un equilibrio entre los objetivos profesionales y personales; cuando es posible dividir efectivamente nuestro tiempo para cumplir con todas las obligaciones laborales. Administrar mejor tu tiempo es clave para alcanzar esta meta".

Según Arosemena, estar ocupado y ser productivo no necesariamente son sinónimos. Considera que la productividad tiene que ver con la capacidad de hacer que las cosas correctas sucedan.

"Es necesario avanzar diariamente en nuestras metas venciendo a los enemigos de la productividad; cronófagos y procrastinación. Los primeros son las pérdidas de tiempo como reuniones mal estructuradas, mal uso del whatsapp y redes sociales; los segundos tienen relación con la práctica de posponer, con frecuencia, las tareas hasta el punto de no llevarlas a cabo.

Para implementar el Time Management en una compañía, dice Arosemena, hay que empezar con un diagnóstico del estado de priorización del tiempo. "Avanzamos en la detección de cronotipos y nos apalancamos en encontrar nuestra fortaleza neta, esto es la diferencia de fortalezas y debilidades personales para alinear acciones diarias que permitan dar la mayor contribución posible a la organización".

Arosemena asegura que al implementar esta práctica, ha incrementado al punto de mejorar el clima laboral, reducir gastos e incrementar las ventas. "Hasta la fecha tenemos más de una docena de empresas y más de un millar de personas que han recibido la capacitación en Time Management".

Sobre el tiempo que toma la implementación, Arosemena considera que todo depende de cada persona. En este caso, puede ser más rápido como un par de meses o, en ocasiones, "puede tomar toda una vida". Afirma, además, que lo mejor es empezar por algo concreto y fácil de corregir.

HERRAMIENTAS SUGERIDAS

GESTIÓN DEL TIEMPO

SOFTWARE ON LINE







Administra el tiempo con eficacia mediante análisis exhaustivo de las tareas que no desperdician tiempo.



MIND42 es un software de mapa mental para organizar tareas en detalle y saber cómo y cuándo realizar una tarea.

toggl

Software para seguimiento de cualquier tipo de tarea en tiempo real.



Software para gestionar listas, organizar las tareas en la jerarquía establecida utilizando atajos para editar los horarios.



El CIO es el nexo entre la tecnología y el negocio

Juan Manuel Casas es graduado en Ciencias Físicas, actualmente, estudia un PHD de Economía Aplicada. Desde 2013 es el Presidente Ejecutivo de Telefónica en Ecuador donde lidera estrategias de crecimiento y de negocio de la compañía pero además, impulsa al área de Soluciones Digitales, nacida hace tres años y medio para entregar soluciones tecnológicas y mejorar la eficiencia operativa en las empresas ecuatorianas.

> Hay que trabajar para lograr la transformación digital y que la tecnología, por ejemplo, IoT sea masivamente aplicada en las compañías.

El ejecutivo, al que sus colaboradores suelen llamarlo Chema, compartió con los miembros del CIO Forum Ecuador, una conversación sobre Big Data, revolución y transformación digital. Con experiencia en gestión comercial, sentido analítico, y bien empapado del funcionamiento y efectividad de soluciones digitales disruptivas. Comenta que el interés del CEO ecuatoriano ha cambiado "ya no le interesa hablar de líneas, minutos, megas sino de soluciones que aporten a la productividad".

Desde su rol como alto ejecutivo de una de las más importantes proveedoras de telecomunicaciones conoce de manera directa los nuevos retos que exige la sociedad actual. La adaptación de tecnología a los procesos de negocio de las empresas ecuatorianas es un desafío no solo de los proveedores sino de los CIO, quienes deben ir más allá de los conceptos aprendidos en las aulas de clase y considerar que la innovación sea comercial y usable para los negocios.

Uno de los problemas comunes en la adopción de tecnología digital es el pensamiento focalizado de los CEO, entender las cuotas y participación en el mercado y destinar escaso tiempo para analizar los requerimientos de los CIO o de las áreas de IT. Para Casas, el problema está en el script del argumento de los gerentes de IT que se centran en la tecnología y no en el negocio. "Una explicación debe analizar costos, eficiencia, generación de ahorros, etc., es decir, utilizar argumentos absolutamente comerciales, adicionalmente, aliarse con otros ejecutivos del negocio: logística, operaciones más que el de Marketing", señala el presidente Ejecutivo de Telefónica.

Sobre la evolución de las funciones del CIO y la necesidad de contar con este grupo de ejecutivos en las organizaciones, Casas sostuvo que el 58% de las profesiones que se conocen actualmente no existirán en el 2025. Mencionó que la del CIO no está entre ellas, sin embargo, es necesario que cambie sus funciones y el papel que cumple dentro de la organización.

Debido a la estandarización de las soluciones que reducen los costos de la tecnología, por ejemplo, con modelos SaaS, también se reducen los riesgos en la toma de decisiones y cambian los modelos de inversión. Y aunque el CIO sigue cumpliendo un papel relevante como nexo entre la tecnología y el negocio, las funciones del CIO tradicional experimenta una transformación, por lo tanto la sugerencia de Juan Manuel Casas, es empaparse profundamente de todos los procesos del negocio y definir mecanismos y acciones para mejorar los KPI del negocio, cómo hacer más eficiente los costos, etc., y "en ese papel los CIO son irremplazables".

Para Big Data hay que invertir en talento humano, el software, hardware, almacenamiento, capacidad de procesamiento se lo contrata como servicio.

Tres ecuatorianos ganan premio

con el proyecto de innovación HumanLeds

Este proyecto mejora la experiencia de las personas en los espectáculos públicos. En representación de Ecuador participaron siete equipos. El grupo ganador estuvo integrado por Giovanni Roldán, Francisco Rodríguez Medina y Juan Carlos Reyes.



► Francisco Rodríguez, Juan Carlos Reyes y Giovanni Roldán del proyecto HumanLeds, Andrea Olmedo CEO de Stage Crew, Sebastián Nankervis COO de Cuestionarix y Andrés Jiménez Country Manager de IDF y Atiko7.

Hace unas semanas, tuvo lugar una maratón tecnológica, donde participaron siete equipos ecuatorianos, entre ellos, el que desarrolló el proyecto HumanLeds, cuyo objetivo es innovar la experiencia de las personas en los espectáculos públicos, haciéndolas parte del show al que asisten. Uno de los retos consistió en formar animaciones digitales tal como si el estadio fuera una pantalla gigantesca conformada por mini pantallas de teléfonos celulares.

Esta maratón conocida como AngelHack integra a su vez a hackatones (maratones tecnológicas) en más de 100 ciudades de todo el mundo.

Durante 24 horas ininterrumpidas, los participantes deben demostrar sus capacidades para, en conjunto con un equipo multidisciplinario (tecnología, diseño y negocios) crear el prototipo funcional de un nuevo producto digital original, escalable y con criterios de experiencia de usuario, es decir, ejecutable y susceptible de recibir inversión, Según Giovanni Roldán Crespo, miembro del equipo de Ecuador, integrado también por Francisco Rodríguez Medina y Juan Carlos Reyes, hay ciertos requisitos que debe cumplir el proyecto, entre ellos, destaca la capacidad de ser un sólido modelo de negocios.

A esto se suma su funcionamiento, lo cual se constata a través de un demo. También debe contar con una interfaz amigable, al igual que ser una idea creativa y original. Por último, debe ser capaz de generar impacto. "Esta idea la tenía hace un par de años. Fue por eso que dos semanas antes del hackaton empezamos a diseñar la estrategia y la arquitectura tecnológica.

Además durante el concurso se desarrolló un app demo que permitió al jurado verificar que el proyecto HumanLeds es factible". Según explica Roldán, en este evento siempre hay un ganador por cada país.

Al hablar sobre las dificultades que tuvieron que enfrentar advierte que la presión del tiempo se convierte en un factor determinante, puesto que las 30 horas tienen que condensarse en exactamente 2 minutos de presentación al jurado.

En este par de minutos tienen que presentar los argumentos para vender el proyecto. Asimismo, deben presentar una demo que materialice la idea y que demuestre la funcionalidad propuesta. Al explicar cómo se desarrollo el proyecto, indica que está basado en una arquitectura robusta y de varias capas. En el back-end utilizaron la infraestructura cloud Bluemix de la compañía IBM. Se trata de un entorno de plataforma como servicio que soporta varios lenguajes de programación. Esta plataforma fue combinada con las capacidades de node js y javascript. "Hay componentes en los cuales se considera Tensorflow de Google y Keras como motores de inteligencia artificial".